



ваши личные

№2 (91)
ФЕВРАЛЬ 2018

финансы

семейный журнал

Андрей Чадов:

Кредитов не беру. Свобода выше денег.

C.8



ТЕМА НОМЕРА

Пойманные сетью:
схемы мошенничества
в виртуальной
реальности // **C. 14**



АКТУАЛЬНО

На чем и сколько
можно заработать
обычному томскому
студенту // **C. 20**

Деловой вестник «Ваши личные финансы» — ежемесячный семейный журнал о финансах

сайт: VLFin.ru
e-mail: info@VLFin.ru
Адрес редакции:
634029, г. Томск,
ул. Гоголя, 15, оф. 401
тел.: (3822) 716-797, 716-787
По вопросам размещения рекламы:
тел.: 716-797

Издается с 2010 года.

Учредитель, издатель ООО «Р-консалт»,
634029, г. Томск, ул. Гоголя, 15, оф. 401.
Зарегистрирован Управлением
Федеральной службы по надзору
в сфере связи, информационных
технологий и массовых коммуникаций
по Томской области.
Свидетельство о регистрации
ПИ № ТУ 70-00344 от 1 сентября 2014 г.

Руководитель проекта главный редактор Михаил С. СЕРГЕЙЧИК
Корректор Юлия АЛЕЙНИКОВА
Дизайн-макет
Илья МЯСНИКОВ, Анна ЦЫРФА
Верстка Анна ЦЫРФА
Редакция Юлия СОЛОВЕЙ, Екатерина МИРЕЦКАЯ, Сергей СИРАЗУТДИНОВ, Елена РЕУТОВА, Екатерина ПОГУДИНА, Яна МАКСИМОВА, Павел ПАХОМОВ.

Издается при поддержке
Некоммерческого партнерства
по развитию финансовой культуры
«Финансы Коммуникации Информация».

Отпечатано в типографии
ОАО «Советская Сибирь»,
630048, Новосибирск,
ул. Немировича-Данченко, 104.
Тираж: 20 000 экз.
Дата выхода в свет: 28.02.2018.
Время подписания в печать:
по графику — 20.00, 27.02.2018,
фактически — 20.00, 27.02.2018.

Подписной индекс 54215 в каталоге
Межрегионального агентства подписки.
Рекомендованная цена
в розницу — 45 рублей.

Мнение редакции может
не совпадать с мнением авторов.

12+



**ДЕНЬГИ
В ЛИТЕРАТУРЕ**

**«Анна Каренина»
как великий
роман о разном
финансовом
поведении**

С. 37

НОВОСТИ

ВОПРОС-ОТВЕТ **С. 06**

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ:

Андрей Чадов — о том, куда уходят деньги, можно ли, будучи актером, много заработать и накопить **С. 08**

ТЕМА НОМЕРА:

Под маской реальности:
как мошенники «подделывают» сайты банков
и другие схемы обмана в сети **С. 14**

АКТУАЛЬНО:

Откуда деньги у студента? —
*наш корреспондент узнал всё
про студенческие заработки* **С. 20**

ПОЛЕЗНО:

Как легко накопить на отпуск.
Секреты экономии личного бюджета **С. 24**

МЕДЛИКБЕЗ:

Какие услуги можно получить по системе
обязательного медицинского страхования
и что можно взять из «дополнительного» **С. 26**

ИНВЕСТСОВЕТ:

**Как начинающему трейдеру
разобраться в информации? —**
советы Павла Пахомова **С. 28**

ИСТОРИЯ:

Как дворянство XVIII века шиковало
на кредитные деньги: на что и сколько тратили
и почему не спешили возвращать долги **С. 33**

ДЕНЬГИ В ЛИТЕРАТУРЕ:

Облонский, Левин и Вронский —
три мужских типажа из великого романа
Льва Толстого **С. 37**



В 2019 году начнет работу маркетплейс дистанционных финансовых услуг

ЦБ планирует в 2019 году запустить платформу, через которую граждане смогут **удаленно получать услуги банков** и страховых компаний.

Как отмечают в Центробанке, задача создания маркетплейса финансовых услуг является на данный момент приоритетной, поскольку такой ресурс повысит доступность финансовых услуг для населения.

Работа платформы будет основана на взаимодействии с ЕБС (Единая биометрическая система) и ЕСИА (Единая система идентификации и аутентификации) портала госуслуг. Таким образом, для получения удаленной услуги через маркетплейс нужно быть биометрически идентифицированным пользователем.

Если данные гражданина уже есть в ЕБС, он через маркетплейс может выбрать интересующую его услугу — например, открытие счета в конкретном банке. Сервис отправит запрос на подтверждение личности гражданина в ЕБС, а его самого «переведет» на сайт госуслуг, где нужно будет авторизоваться. После авторизации ЕСИА госуслуг обратится к ЕБС для сверки персональных данных с биометрическими. Если они совпали — личность пользователя идентифицирована и положительное решение

об идентификации направляется в выбранный клиентом банк, а сам клиент снова оказывается на маркетплейсе — уже для непосредственного получения запрошенной услуги.

Пилотную версию финансового маркетплейса ЦБ намерен запустить уже во втором квартале 2018 года. Для населения платформа будет доступна с 2019 года.

По мнению управляющего Федеральным фондом по защите прав вкладчиков и акционеров Марата Сафиулина, маркетплейс позволит не только снизить издержки финансовых орга-

низаций при обслуживании клиентов, но и решить проблему навязывания страховых и банковских сервисов, поскольку клиент сам сможет выбирать поставщика услуг. Проще станет и контролировать соблюдение прав потребителей, добавил Марат Сафиулин. Поддерживают запуск маркетплейса финансовых услуг и страховщики. Как отметил Игорь Юргенс, президент Всероссийского союза страховщиков, платформа упростит взаимодействие страховщиков и потребителей, что уже очень хорошо.

 **БИНБАНК**



11.99%*
ДЕРЗКИЙ КРЕДИТ
НА КРУТЫЕ ЦЕЛИ до 2 000 000 РУБЛЕЙ



8 800 555 5575 | binbank.ru

* Ставка 11,99%/18,99% годовых действует при сроке кредита 1 год. Процентная ставка устанавливается на усмотрение банка исходя из анализа кредитной истории, платежеспособности и иной оценки клиента (в т. ч. наличия страхования рисков в пользу банка). Сумма кредита от 50 000 до 2 000 000 руб. включительно. Условия действительны на 01.02.18. ПАО «БИНБАНК».

МФО уравнивают по процентам

Центробанк России отказался от предложенной им в конце 2017 г. идеи ввода дифференцированной предельной ставки микрозаймов, вместо этого он хочет установить к 2020 г. **единый порог — 150 %**.

ЦБ не согласился с законопроектом, принятым Госдумой в первом чтении в ноябре 2017 г. Законопроект устанавливал потолок ставки микрозаймов на уровне 150 %, а максимальный долг заемщика — не более суммы займа, умноженной на 1,5, включая проценты и штрафы. В качестве альтернативы регулятор собирался предложить дифференцированную планку ставки в зависимости от суммы займа.

Теперь ЦБ предлагает ввести к 2020 г. единый порог для всех — 150 % годовых. Размер максимальной суммы долга при этом не сможет превышать сумму займа более чем в 2,5 раза. Ограничения могут вступить в силу уже в июле 2018 г. с последующим их ужесточением: с 1 июля 2019 г. — снижение предельной ставки до 200 %, а с 1 июля 2020-го — до 150 %.

Также ЦБ хочет ограничить сумму «займов до зарплаты» 10 тысячами рублей, а срок — 15 днями. При этом нельзя будет ни увеличить сумму займа, ни продлить срок кредитования.

Сегодня максимальная сумма долга заемщика ограничена тремя размерами изначального займа, а начисленные за просрочку проценты вместе с пенями и штрафами не могут превышать двукратного размера остатка за задолженности.

Банкомат ошибся, но ты проверь

В Мурманской области мужчине, воспользовавшемуся ошибкой банкомата, предъявлено **обвинение в краже** денег.

В одном из городов Мурманской области банкомат из-за сбоя или технической ошибки выдавал денег больше, чем запрашивал клиент. Заметив эту особенность, местный житель провел несколько операций по снятию наличных, в результате чего обналичил более полумиллиона рублей. Понятно, что на его счете такой суммы не было — он просто решил воспользоваться ситуацией, после чего скрылся с деньгами. Позже мужчину задержала полиция. В его отношении было возбуждено уголовное дело по статье «кража», поскольку деньги мужчина банку не вернул.

Как нужно поступать в таких случаях, чтобы не иметь проблем ни с банком, ни с законом? Во-первых, всегда пересчитывать деньги, снятые в банкомате, и проверять соответствие суммы в чеке запрошенной к выдаче сумме. Если обнаружили, что терминал выдал больше, чем вы запрашивали, — позвоните в контактный центр банка или обратитесь в его офис и сообщите о возникшей ситуации.

Уйти по-тихому и сделать вид, что ничего не произошло, — значит создать себе проблемы: банк в любом случае проведет сверку и, обнаружив недостачу, запустит внутреннее расследование. Клиента, воспользовавшегося сбоем работы банкомата, вычислят — компьютер устройства фиксирует все операции, а специальный «внутренний» принтер печатает копии чеков о транзакциях. К тому же банкоматы оснащены видеокамерами. Ошибочно выданные средства в любом случае придется вернуть. Если клиент откажется сделать это добровольно, банк взыщет их в судебном порядке.

Если обнаружили, что терминал выдал больше, чем вы запрашивали, — позвоните в контактный центр банка или обратитесь в его офис.

Неустойкам и штрафам за просрочку кредита назначат вторую очередь

Поправки в закон «О потребительском кредите (займе)» меняют **порядок погашения задолженности** в ситуации, когда заемщик платит меньше, чем требуется для полного исполнения обязательств по договору кредитования.

В день всех влюбленных 14 февраля Госдума в первом чтении приняла законопроект, содержащий поправки в ст. 5 ФЗ «О потребительском кредите (займе)». Согласно поправкам заемщик, вносящий недостаточный для исполнения кредитных обязательств платеж, сможет направить его в первую очередь на погашение процентов и суммы основного долга по кредиту и только после этого — на все штрафные платежи.

Эксперты видят в новом механизме погашения кредитов несколько негативных моментов. Во-первых, законопроект не разграничивает текущие платежи по кредиту и просроченную задолженность и никак не регулирует очередность их погашения. Во-вторых, погашение тела основного долга только после уплаты процентов, включая просроченные, может привести к ухудшению положения заемщиков.

ПОЧЕМ КУЛЬТУРА



ТЕАТР

16+

НЕХРЕСТОМАТИЙНЫЙ ШУКШИН

11
МАРТА

Режиссер Дмитрий Петрунь снимает фильмы, ставит спектакли, а на сцене театра «Русская песня» воплотил киноповесть Василия Шукшина «Калина красная». «Эта история про ту открытость, которой сейчас не хватает, — говорит сам режиссер, — про вечный поиск лучшей жизни, про человека, который хочет насытиться эмоционально, но обретает удовлетворение и настоящее счастье в покое, находит приют на родной земле». Режиссер хотел, чтобы зритель не сравнивал спектакль с одноименным фильмом: задача спектакля — уйти от хрестоматийного Шукшина, на основе его текста рассказать свою историю. **В ролях:** Мария Шукшина, Наталья Егорова, Сергей Никоненко, Вячеслав Манучаров, Надежда Бабкина, Александр Коган, Андрей Мерзликин, Иван Замотаев и артисты театра «Русская песня». А также коллективы театра: фольклорная группа «Славяне», балет «Живая планета», фолк-рок-группа «После 11», дуэт аккордеонистов «Братья Бондаренко».

Посетить музыкальный спектакль по мотивам произведений Шукшина:

1500-4000 рублей

19:00

Большой концертный зал



ПОП
MUSIC

МУЗЫКАЛЬНАЯ ЗВЕЗДА ТЕЛЕШОУ

6+

25
МАРТА

Ирина Дубцова — поэт, композитор, певица, яркая исполнительница. Эта талантливая, энергичная и яркая девушка всенародно очень любима! Она обладатель Премии МУЗ ТВ, «Золотого граммофона», 15-кратный лауреат премии «Песня года», лауреат премии «Шансон года» за хит «Я тоже его люблю» (в дуэте с Любовью Успенской), победительница проектов Первого канала — «Фабрики звезд 4» и шоу перевоплощений «Точь-в-точь». Гостям гарантированы новые и уже любимые песни, живой звук, яркое шоу.

Послушать Ирину вживую, а не из телевизора обойдется:

1000-2500 рублей

19:00

Большой концертный зал

6+



1000 ГОЛОСОВ

ТОМСК
ВСЕРОССИЙСКИЙ ФЕСТИВАЛЬ ХОРОВ 2018

8 МАРТА – 14 ИЮНЯ

ШЕСТЬ КОНЦЕРТОВ

08
МАРТА

Весной Томск станет музыкальной хоровой столицей, где выступят крупнейшие коллективы из Москвы, Санкт-Петербурга, Самары, Кемерово и Томска. Фестиваль объединит два основных направления хорового исполнительства — народное и академическое. В шести концертах фестиваля перед томской публикой предстанут шесть ярких, самобытных, совершенно разных хоровых коллективов.

Сходить на концерт одного из знаменитых российских хоров:

300-1800 рублей

19:00

Большой концертный зал



ВОПРОС-ОТВЕТ

КАК ОБЕЗОПАСИТЬ СЕБЯ ОТ ПОКУПКИ АВТО, КОТОРОЕ НАХОДИТСЯ В ЗАЛОГЕ У БАНКА?

? Собираюсь купить автомобиль. Рассматриваю варианты покупки подержанных авто как более приемлемых по цене. Но знакомый сказал, что есть риск покупки автомобиля, находящегося в залоге. Могут ли банки забрать залоговый автомобиль, если я куплю его с полным оформлением документов — договор, расписка о передаче денег?

— Алексей



Отвечает Татьяна Исакова,
эксперт-юрист РЦФГ:

На сегодняшний день действует общее правило: если гражданин возмездно приобрел автомобиль, находящийся в залоге, при этом он не знал и не должен был знать, что это имущество является предметом залога, на такой автомобиль залогодержатель (банк) не может обратиться с иском. Указанная норма применяется к сделкам по отчуждению заложенного имущества, которые совершены после 1 июля 2014 года. Однако это пра-

вило не так однозначно в применении судами, как кажется на первый взгляд.

При продаже автомобиля, находящегося в залоге, добросовестному покупателю залог автомобиля прекращается. Но в суде необходимо подтвердить, что покупатель не знал и не должен был знать, что это имущество является предметом залога!

До заключения договора купли-продажи покупатель должен предпринять все разумные меры, чтобы убедиться в законности действий продавца. Этой позиции придерживается большинство судов.

? Как проверить, есть ли на автомобиле залог

Учет движимого имущества, находящегося в залоге, осуществляется путем регистрации уведомлений о залоге в реестре уведомлений о залоге движимого имущества, который ведется согласно законодательству РФ о нотариате. Запросить сведения об интересующем автомобиле из реестра уведомлений о залоге движимого имущества можно через нотариуса или в единой информационной системе нотариата www.reestr-zalogov.ru. Можно воспользоваться онлайн-сервисом «Проверка автомобиля» на сайте ГИБДД. На обоих ресурсах потребуется ввести идентификационный номер транспортного средства (VIN).

? В каких случаях суд может обратиться с иском на купленный автомобиль

■ Если автомобиль продан по дубликату ПТС либо по фальсифицированному ПТС. При этом

фальсификацию документа можно установить без обращения к экспертам.

■ Если в момент заключения договора автомобиль числился в реестре уведомлений о залоге движимого имущества.

■ Если в договоре купли-продажи значительно занижена стоимость автомобиля — это также может свидетельствовать не в пользу покупателя.

? В каких случаях покупатель может быть признан добросовестным приобретателем и залогодержатель не может забрать у него автомобиль

■ На дату покупки автомобиль не числился в реестре уведомлений о залоге.

■ При покупке продавец передал покупателю подлинник ПТС.

■ Новый собственник поставил автомобиль на учет в ГИБДД.

? Как свести к минимуму риски при покупке подержанного авто

■ Проверить документы на автомобиль: если ПТС не в оригинале, если вам предоставляют дубликат ПТС, должны возникнуть вопросы.

■ Проверить автомобиль на наличие/отсутствие его в реестре уведомлений о залоге движимого имущества.

■ Оформить куплю-продажу автомобиля договором, цена в котором должна быть приближена к рыночной. Передачу денежных средств от покупателя продавцу оформить документально — распиской.



ГАЗПРОМБАНК



7%

ставка
по вкладу

77

дней
срок
вклада

НАША ПОДАЧА — ВАША УДАЧА

ВКЛАД «НА УДАЧУ»



8-800-100-07-01 | www.gazprombank.ru

*0701 | для абонентов МТС, Билайн, Мегафон, Теле2, Мотив

Ставка по вкладу: 7% годовых. Открыть вклад можно с 01.02.2018 г. по 31.03.2018 г. Валюта вклада: российские рубли. Вклады в пользу третьих лиц не принимаются. Срок вклада: 77 дней. Минимальная сумма вклада: 100 тыс. руб. Внесение денежных средств: наличными или переводом со счета в рамках одного подразделения Банка ГПБ (АО). Дополнительные взносы и расходные операции не осуществляются. Проценты выплачиваются в день окончания срока вклада. При досрочном востребовании проценты начисляются и выплачиваются за фактический срок хранения вклада из расчета процентной ставки по вкладу «До востребования». Возврат вклада осуществляется наличными или переводом на счет. Пролонгация не осуществляется. Подробная информация на сайте www.gazprombank.ru и по тел: 8-800-100-07-01. Банк ГПБ (АО). Генеральная лицензия Банка России № 354. Информация приведена на 01.02.2018 г. и не является офертой. Реклама.



Я был сразу «отравлен» хорошим материалом

Появилась позиция: я не снимаюсь в плохих клипах и сценариях. Кто-то это воспринимает как звездную болезнь. Но, думаю, это форма вкуса.

Андрей Чадов



МЕСТО

Томск.
15 февраля.
Спектакль
театра «Orange»
«Шестикрылая
Серафима»



Андрей, ваше детство проходило в трудные 90-е годы, к тому же вы с братом потеряли отца... Трудно пришлось с точки зрения бытовой жизни, заработков?

— Да, трудно. Мы жили бедно. Мама, инженер по образованию, была вынуждена работать продавцом, потом окончила бухгалтерские курсы, работала с утра до вечера. Мы с братом и сами стали подрабатывать довольно рано.

Но все же я бы начал не с заработков. А с того, что мы жили в неблагополучном районе Солнцево-Переделкино. И вот в 90-е здесь открыл класс для занятий наш первый педагог Вячеслав Иванович Кожихин. Он переехал в Москву из Сибири, где у него был свой театр пластической драмы «Синтез», он с ним объехал полмира. Театр, правда, был неоднозначным, но однозначно это было искусство. В Москву Кожихин переехал по сути ни с чем и заново начинал путь с небольшого танцевального кружка.

Мы пришли к нему, и он нас взял просто так! То есть занятия были платными, но мы с братом ходили туда бесплатно, поскольку платить не могли — нечем было. Вячеслав Иванович, во-первых, разглядел в нас актерский потенциал, во-вторых, в нашем районе не так уж много мальчиков хотели танцевать — мы были сначала единственными. К тому моменту я был вдохновлен клипами Майкла Джексона, которые только появились на нашем MTV. Мне кажется, он заражал людей по всему миру желанием танцевать. И вот мы пришли к Кожихину с желанием танцевать «Джексона», хип-хоп. А он нас ставит к балетному станку рядом с девочками — танцуйте! Какой станок, какой балет, куда мы попали?! Но он уверил нас, что хорео-

графия — база, от которой никуда не деться, это как актерское мастерство на первом курсе театрального. Так и жили: полдня в школе, полдня танцевали, даже вечером с тетеньками на аэробике (ее вела жена Кожихина). Поэтому «улица» в нашем бандитском Солнцево-Переделкино прошла мимо нас. Постепенно все это переросло в театр пластической драмы, затем в драматический театр, мы стали ставить спектакли, к нам приезжали педагоги из Щукинского театрального училища.

Занятия «у станка» научили трудиться

Вячеслав Иванович научил нас одной из главных вещей в жизни — работать. Без работы, без труда ничего не добиться. Какой бы ты ни был талант, это невозможно. Я много видел примеров, когда человек имел талант, но не имел желания тяжело и упорно трудиться — талант загублен... Надо сказать, что лет с 12 мы уже совмещали школу с танцами и работой. У нас было с самого детства желание добиваться — самостоятельности, поставленных целей. Не буду перечислять все, чем мы занимались, чтобы заработать: от мойки машин солнцевским бандитам до стройки театра — мы строили его сами, и нам даже немного платили.

— Все же интересно, какие еще возможности зарабатывать находили мальчишки 12-14 лет?

— Как-то мы нашли на свалке новенький пульт от телевизора, сдали его в комиссионку и на вырученные деньги купили зимние ботинки. Уже в середине 90-х мы приезжали к бабушке в Казахстан, в город Уральск. Тут по оптовой цене покупали сигареты «Прима», а продавали, конечно, уже по розничной, высокой.



— На что тратили эти ваши «лихие» заработки?

— Да какие там деньги... их было не так много. По крайней мере, помогать маме мы точно не могли. Помню, была мечта купить кассетный магнитофон. И вот все лето мы с этими сигаретами «Прима» — была огромная коробка... в итоге купили красный однокассетник «Электроника». И вот тогда уж на нем были и Майкл Джексон, и Цой... Для меня это отчасти был поиск мужского образа. Когда нет отца, любой мальчик ищет образ мужчины, который будет его ориентиром, на которого хочется равняться. Виктор Цой таким был, была в нем мужская энергия. В какой-то степени мужским авторитетом для меня был наш педагог Вячеслав Иванович, но не в полной мере. После 25 лет был уже Высоцкий, я его понял, услышал и даже плакал. А к 30-40 ты уже сам мужчина, сам можешь быть таким образцом для подражания.

■ Дебютировал в рекламе. Заплатили 300 долларов

Еще в школе мы подрабатывали Дедами Морозами, это было легко — мы же актеры. Когда я закончил школу, наш режиссер хотел, чтобы мы всей старшей труппой (человек 25) вместе поступили в театральный. Он договаривался с Щукинским, с Щепкинским училищами. К нам даже приезжал народный артист СССР Владимир Этуш. Когда его везли в Солнцево, он переживал: куда вы меня везете? Я был самый старший, остальные младше, надо было их ждать, чтобы поступать вместе. Пока я ждал, тоже была работа: набрал группу дошколят для занятий танцами. Таких, которые путают право и лево, бегают и прыгают — очень трудно с ними было... Нет, я не педагог!

— Думаю, многие помнят рекламный ролик шоколадного батончика «Финт» из 90-х. Трое подростков во дворе: «Светка, а тебе какие мальчики больше нравятся: темненькие или светленькие?» — «Ей светленькие нравятся». — «Да нет, темненькие, я

точно знаю». — «Свет, ну какие: темненькие или светленькие?» — «Мне нравятся умные, но вам это не грозит!»

— Да ведь с него же началась моя карьера! Я играл светленького. Меня выдернули из Щукинского театрального, и мы полетели в Ташкент. Там уже мне сказали: «Мы сейчас тебя переокрасим в беленький». Я парировал: «А вы спросили моих педагогов?! Меня же могут отчислить! У меня напротив гей-клуб «Черный лебедь»... Но меня все же покрасили: сначала получился желтый, как цыпленок, затем покрасили снова.

— Сколько вам заплатили за этот ролик?

— 300 долларов, и это было очень мало! Пока мы летели в Ташкент, режиссер, хороший молодой парень, говорит: «Сколько тебе, Андрюха, заплатят?» Отвечаю: «300». А он говорит: «Я бы за эти деньги даже не полетел». Но после этого меня пригласили в кастинг фильма «Лавина» — первая моя картина. Там были и Анна Каменкова, и Александр Феклистов — собрание звезд.

■ До тридцати лет я работал на имя

На первой серьезной картине я заработал 3 тысячи долларов. Примерно 100 долларов в день составлял мой гонорар. И все эти деньги я потратил на свою первую машину — Volkswagen Golf. Можно сказать, остался без

И вот мы пришли к Кожихину с желанием танцевать «Джексона», хип-хоп. А он нас ставит к балетному станку рядом с девочками — танцуйте! Какой станок, какой балет, куда мы попали?!

Молодежь сейчас хочет заниматься тем, что приносит прибыль. Все равно чем! Они не идут за пристрастием, за собой, за сердцем. Не все, конечно, но большинство очень меркантильны. Это признак времени, и это очень печально.

штанов и потом все время жил в автосервисе. Сколько у меня была эта машина, столько я там и жил.

— Это большой был гонорар или маленький?

— Это был нормальный размер оплаты для начинающего студента. Недавно я снимался вместе с одним начинающим актером, и первое, о чем он меня спросил, — «А у вас какая ставка?» Я говорю: «В каком смысле ставка? Ты понимаешь, что так спрашивать некорректно?» Ладно, нет у человека воспитания, опустим это. Говорю ему: «Тебе 17 лет, у тебя нет профессии и ты думаешь о деньгах? Думай о профессии, а деньги подтянутся! Я стал зарабатывать по-настоящему после тридцати, а до этого работал на имя. А ты спрашиваешь, какая у меня ставка!» Так он потом у меня еще несколько раз спрашивал то же самое, пока режиссер ему не дал по лбу. Молодежь сейчас хочет заниматься тем, что приносит прибыль. Все равно чем! Они не идут за пристрастием, за собой, за сердцем. Не все, конечно, но большинство очень меркантильны. Это признак времени, и это очень печально, потребительское отношение ко всему, во всем: в отношениях, в любви — везде. Это не приведет ни к чему хорошему... Нужно владеть профессией, нужно ею жить, все время учиться...

Заработанное трачу — не жалко

— После того как вы начали зарабатывать, настал момент, когда заработанное нужно было сберегать?

— К сожалению, у меня не было такого человека, который мог бы меня направить, научить. Был бы отец, он мог бы сказать: «Андрей, сынок мой дорогой, надо делать так-то и так-то. Зачем ты выкидываешь деньги за съем квартиры? Относись бережнее к деньгам...» А я только в этом году купил квартиру, а мне уже 37 лет. Многие траты были нерациональными. Когда ты долго живешь без денег, потом, когда они уже есть, ты эту «дыру» заполняешь тем, что тратишь бессмысленно.

— То есть должна быть культура отношения к деньгам?

— Обязательно. Деньги любят счет. Нужно прививать эту культуру с детских лет. Это должен делать именно отец, нужен серьезный мужской разговор, мужская школа. Мама не может на себя брать эту роль. Конечно, бывают разные мамы, но моя мама — нет. Она добрая, мягкая, я не держал ее в курсе, куда я трачу и как. Да и во мне самом нет такого качества, стремления вложить, сохранить. Я заработал и трачу — мне не жалко.



— Пользуетесь ли вы страховыми продуктами?

— Нет. Был момент, когда я принял решение о вложении средств — вложил в ресторан друзей. Это дает мне ежемесячный доход. В моей актерской профессии иначе нельзя, нужно обязательно иметь параллельно что-то более надежное. Потому что профессия актера не дает никаких гарантий. Например, я два года был без ролей — у каждого актера бывают такие периоды. Поэтому отчасти это немужская профессия. Хотя бегать в окопах в минус 30 с ружьем — это мужская профессия, не женская. Но ты в чем-то зависишь, не можешь рулить сам, на пробах тебе могут и отказать. А я привык сам рулить, быть ответственным. Кстати, уверен, что самые великие актеры, будь у них хоть 150 «Оскаров», все ненавидят пробы.

Свобода выше денег. Свобода выше вообще всего

— Кредиты берете?

— Нет, хватит, больше не беру. Раньше брал. Но я очень свободолюбивый. И все, что ограничивает меня, мешает. А любой кредит — ограничение свободы, ты все время в напряжении, все время думаешь об этом, даже если кажется, что не думаешь. Тем более, в моей профессии сегодня — есть, завтра — нет, нельзя брать кредиты. Свобода выше денег. Свобода выше вообще всего.

— Что в вашей профессии более выгодно: театр, съемки в кино, в сериалах, рекламе, клипах?

— Когда человек рано «травится» хорошим, то ему потом непросто. Жизнь не может быть всегда на высокой ноте: если ты забежал наверх, то потом путь не



ДОСЬЕ

Андрей Чадов

Родился 22 мая 1980 года в Солнцево, на окраине Москвы. Когда Андрею было шесть лет, погиб его отец. Учебу после школы Андрей начал в Театральном училище им. Щукина, но через год перевелся в Высшее театральное училище им. Щепкина. Актерская работа Андрея началась во время театральной учебы. На втором курсе «Щепки» он получил роль второго плана в мелодраме Ивана Соловова

«Лавина». Затем была главная роль в фильме «Русское» Александра Велединского (за нее Андрей получил приз фестиваля «Московская премьера» в номинации «Лучший актер конкурсного фильма»). В сериале «Курсанты» Андрей сыграл роль молодого Петра Тодоровского. Затем была роль в фильме «Живой», главная роль в британском фильме Сьюзи Хейлвуд «Больше Бена» и в фильмах «Молодой Волкодав», «Альпинист», «Открытое пространство», «Slove. Прямо в сердце», «Тихая застава», «Идеальная пара», «Провокатор», «Я любить тебя буду, можно?», в сериале «Дело чести», в ряде других фильмов и сериалов — всего 30 работ в 29 проектах. Андрей часто снимается в фильмах со своим братом Алексеем Чадовым — им предлагают роли родственников, т. е. сходство действительно «налицо».

которое время только вниз. Я был сразу «отравлен» хорошим материалом — ролью в фильме Велединского «Живое». Потом я играл Петра Тодоровского в фильме его сына, и сам Пётр Тодоровский в это время был еще жив. Все это задало высокую планку. Поэтому появилась позиция: я не снимаюсь в плохих клипах и сценариях. Кто-то это воспринимает как звездную болезнь. Но, думаю, это форма вкуса.

После таких хороших моментов бывает пауза. Но жизнь учит: не бывает всегда одинаково. Временами появляется азарт из среднего сценария сделать что-то большее. Ведь что такое творчество? Из ничего сделать что-то. Плюс пришло осознание, что мы не Голливуд. Придет хороший сценарий — прекрасно. Не придет — не страшно. У нас нет развитой киноиндустрии. В Голливуде на одного актера 150 человек работают, там прокат — 100 тысяч кинотеатров по всему миру, а у нас — 1 200 по России. Сними хоть самый прекрасный фильм, он не соберет баснословных денег. Мы не можем это сделать внутри нашей страны.

Сейчас российское кино пытается выйти на Китай, Индию. Например, сняли «Вий-2» с Джеки Чаном и Шварценеггером, чтобы расширить масштаб проката. Но по большому счету, в нашей стране никто не знает, как именно нужно делать, как зарабатывать в кино. Поэтому нужно пробовать себя везде. Например, я снялся бесплатно у подруги (Анастасии Задорожной) в клипе, сценарий был хороший. И мы взяли «тарелочку» за лучший драматический клип.

Вернулся в театр, потому что мне это нужно

— Вы некоторое время не играли в театре. Вернулись в него для чего? Наверняка, не с целью зарабатывать.

— Я 15 лет не выходил на театральную сцену — театральное училище отбило всякую охоту. Там нам не разрешали сниматься в кино, но я все равно шел. Несколько раз меня пытались отчислить. Была даже такая история. Александр Велединский предложил мне роль в фильме «Русское», там был потрясающий материал... У меня как раз был дипломный курс, я спросил, можно ли мне сняться в кино, и в театральном мне ответили: если пойду, то все решат, что им тоже можно. И меня поставили перед выбором: если я пойду сниматься в кино, то не буду участвовать ни в одном дипломном спектакле. Не жалею о своем выборе ни секунды!

Потом я расплачивался тем, что полгода открывал и закрывал занавес на дипломных спектаклях, но сам не играл ни в одном. Но не жалею ни о чем! И вот, спустя 15 лет я снова сделал первый шаг на театральную сцену. Будто не было 15-ти лет, будто я дома. Недавно я снимался с Екатериной Васильевой, она великая актриса и женщина. Мы едем в лифте, она спрашивает: «Вы играете в театре, Андрей?» — «Нет, а что, нужно?» — «Ну и правильно, это вообще разные профессии!» Но сейчас я вижу, что играть в театре нужно! Ты становишься внутренне мобильным, ты всегда разогрет, всегда в рабочем состоянии.



ТЕМА НОМЕРА

Фальшивые сайты, «выгодные» вложения и лжебонусы

МОШЕННИЧЕСТВО В ИНТЕРНЕТЕ НЕ ПРОСТО ПРОЦВЕТАЕТ, ОНО ЗАЧАСТУЮ ОПЕРЕЖАЕТ ВОЗМОЖНЫЕ ПРЕДОСТЕРЕЖЕНИЯ О ПОДОБНЫХ УГРОЗАХ. В ПРОШЛОМ ГОДУ ПО ИНИЦИАТИВЕ БАНКА РОССИИ БЫЛО **заблокировано более 700 фишинговых сайтов.**

текст:

Яна
МАКСИМОВА

СПРАВКА

Что такое фишинг?

Это самый популярный и самый дорого обходящийся жертве вид интернет-мошенничества. Его цель — похитить логин и пароль от онлайн-банкинга или же данные банковской карты. Как правило злоумышленники создают сайт-клон, который как две капли воды похож на сайт реальной финансовой организации или другой приличной конторы. Фишинговые сайты часто рекламируются через социаль-

ные сети: с кучи поддельных аккаунтов идут ссылки на этот сайт, чтобы люди привыкали и запоминали.

В поисковиках такие сайты тоже рекламируются, хотя там их проще заблокировать. Но тем не менее, если мошенники выкупят все рекламные строчки, то по запросу, например, «онлайн-банкинг банка ХХХ» первыми будут показываться именно поддельные, а не официальные сайты банков.



Сам «развод» проходит в несколько этапов. Сначала мошенники просто просят номер карты. Затем звонит следующий их «специалист» и ненавязчиво инструктирует, что нужно сходить к банкомату и «привязать» к карте номер мобильного телефона, который он продиктует.

ФАКТЫ

Сезонное обострение

В сезон отпусков специалисты по IT-безопасности фиксируют рост числа поддельных сайтов по продаже авиабилетов. Эти сайты выглядят как уже существующие агрегаторы или сайты авиакомпаний. Привлекают они огромными скидками на авиабилеты или суперакциями. Результат предсказуемый — клиент вводит свои банковские данные и теряет контроль над собственными деньгами. Да и деньги тоже теряет.

Большее всего среди закрытых ресурсов сайтов лжебанков — 118, еще 102 — сайты, обещающие перевод средств с карты на карту. «Обезврежен» был также 91 сайт «страховых компаний», 80 мошеннических площадок в финансовой сфере, 56 «микрофинансовых организаций», 43 сайта с вредоносным программным обеспечением, 42 сайта финансовых пирамид и 41 «интернет-магазин». Кроме того, были заблокированы 22 фишинговых сайта «по продаже авиабилетов» и 18 сайтов «платежных систем». Сколько людей при этом пострадало от мошеннических действий — неизвестно.

Самая большая сложность в том, что все эти сервисы существуют и в нормальном виде — в честном. И работу предлагают, и инвестиции есть приличные, и банки действительно становятся ближе к людям и консультируют в соцсетях, и трейдеры работают профессионально, и даже розыгрыши призов не всегда обман. Но мошенники очень талантливо и, что самое главное, быстро маскируются под них. Поэтому вариантов мошенничества очень много.

Три разновидности сценария «Вам повезло!»

Частенько мошенники даже не требуют от жертвы совершения каких-то телодвижений для заработка. Они предлагают просто получить подарок. Неважно, по какому поводу: «поздравляем, вы стали юбилейным клиентом нашего сайта» или «радуйтесь, вышел новый закон и вам полагается перерасчет по страховым выплатам», — пишут они. А потом начинает разворачиваться один из стандартных сценариев.

1 Получите подарок

Предположим, вам «повезло»: зайдя на сайт банка, вы стали счастливым участником праздничной беспроигрышной лотереи. Поздравления-фанфары и предложение просто пройти идентификацию как

клиенту этого банка, чтобы получить свой весьма существенный приз. То есть предложение ввести логин-пароль от вашего интернет-банкинга. После этого вы получаете сообщение, что сайт-праздник отправил вам СМС-код для окончательной идентификации и этот код нужно будет тоже ввести.

— Но на самом деле в этот момент мошенники будут пытаться получить доступ к вашему онлайн-банкингу на реальном сайте банка, и банк отправит вам код безопасности, — объясняет Ярослав Каргалева, заместитель руководителя Центра реагирования на инциденты информационной безопасности Group-IB. — Получается, что сначала вы вводите логин и пароль, потом даете мошенникам код безопасности — и они тут же получают доступ к вашему личному кабинету. А дальше начинается цепочка переводов, которая в итоге приведет к обналичиванию ваших счетов.

Почему люди верят? Ведь очевидно, что нельзя никому передавать коды безопасности, а также логины и пароли от банковских карт. Потому что они невнимательны и не замечают разницы между сайтом настоящего банка и сайтом мошенников.

Сайт-близнец может полностью повторять внешний вид настоящего сайта вашего банка, содержать тот же контент, но не может иметь такое же доменное имя. Оно будет отличаться на одну букву или цифру, либо же содержать похожие знаки: единица вместо «l» или латинская «b» вместо «d». Это особенность человеческого восприятия: мы читаем первые буквы — sber..., а остальное наш мозг уже «додумывает», используя свой предыдущий опыт.

2 Вышел новый закон

Вы получаете сообщение о том, что вступил в силу новый закон и по нему вам положена выплата от пенсионного или еще какого-то фонда. Причем вы даже можете все проверить — вам ведь прислали ссылку на сайт, где вы вводите свой номер телефона или паспортные данные и действительно видите себя в списке получателей существенных сумм — обычно от 50 до 500 тысяч рублей.

А дальше — стандартно. Платите сначала 200 рублей за доступ к базе, потом 500 — чтобы деньги вам перевели, очередные 300 — еще за какую-то фантазию мошенника и т. д. В Group-IB это называют «традиционным» мошенничеством: данные карты здесь не нужны, расчет только на психологию.

3 Звонок специалиста

Иногда чтобы добровольно отдать все свои банковские данные, можно даже не

заходить в интернет. А просто ответить на звонок с незнакомого номера и услышать: «В связи с изменениями в законодательстве был произведен перерасчет и вам полагается столько-то тысяч рублей».

Как правило такой тип мошенничества направлен на очень доверчивых и/или технически неподкованных людей, и пенсионеры — самая большая группа риска.

Сам «развод» проходит в несколько этапов. Сначала мошенники просто просят номер карты, на которую нужно перевести деньги. Затем звонит следующий их «специалист» и ненавязчиво инструктирует, что нужно сходить к банкомату и «привязать» к карте номер мобильного телефона, который он продиктует. Причем ведут жертву прямо до банкомата, чтобы ей не пришлось просить помощи у специалистов банка. А дальше — дело техники: мошенники получили доступ к деньгам жертвы, а жертва потеряла всяческий контроль над счетом, ведь СМС о транзакциях приходят теперь не на ее номер, а на телефон мошенников.

Банк «Опасность»

Схема «привет от банка» успешно срабатывает и в социальных сетях. Почти у всех крупных финансовых организаций есть группы в ВК или FB, где можно описать свою проблему. Мошенники мониторят вопросы от клиентов и реагируют на них оперативнее сотрудников банка. Моментально с аккаунта, оформленного так же, как у консультантов банка, вам приходит личное сообщение. А дальше следует ожидаемый диалог: «назовите данные своей карты для идентификации вас в базе» либо же «сообщите логин и пароль от личного кабинета». Получив эти данные, мошенники пытаются вывести деньги со счетов доверчивых людей.

— А дальше все зависит от степени доверчивости человека, — комментирует Ярослав Каргалев. — Иногда человек сразу понимает, что в личку ему не может писать банк. В соцсетях сотрудники банка могут консультировать только по общим вопросам, которые человек может найти и на сайте — поэтому и группа открытая. Если же у вас конкретные проблемы со счетом, вас перенаправят в техподдержку самого банка.

Нужно понимать, что требования сообщить данные карты или онлайн-банкинга и тем более коды безопасности — абсурдны. Настоящие банковские сотрудники никогда не запрашивают эту информацию. Если же такой подозрительный диалог начинается, его нужно прекратить и немедленно обратиться в банк.

— Сейчас мы регистрируем постоянное распространение вредоносного ПО под ви-

РЕАЛЬНАЯ ИСТОРИЯ

Короткая жизнь одной пирамиды

Сейчас в фонде по защите прав вкладчиков и акционеров собирают информацию о пострадавших в пирамиде «ЛТД-Корпорация».

Пирамида развивалась стремительно: открылась она в октябре 2017 года и предлагала инвестировать сначала в сырье, в добычу золота, платины и палладия. На финальных аккордах — в первые дни января 2018 года — не обошли вниманием и биткоины. Такие виды компаний называют хайпами — они предлагают очень быстрые сверхдоходные инвестиции. Как правило хайпы — это сайты без связи с какой-либо реальной фирмой. Но в данном случае мошенники заявляли о том, что они — это ООО «ЛТД-Корпорация», действительно зарегистрированная в Москве примерно в это же время. Правда, есть ли между ними связь — совершенно непонятно.

Практически без рекламы, только через соцсети, мошенники смогли собрать большую аудиторию: в ноябре они объявили о 10 тысячах инвесторов. А 10 января пирамида полностью прекратила выплаты. Уже в январе инвесторы подали заявление в прокуратуру и написали письмо в аппарат президента РФ. К концу ян-

варя (это рекордные сроки!) все ресурсы пирамиды были заблокированы, хотя они и не находятся в российской юрисдикции.

Но в итоге — у пирамиды все равно тысячи пострадавших, среди них есть граждане Казахстана, Кыргызстана, Украины.

Эксперт Group-IB Ярослав Каргалев добавляет, что распознать финансовую пирамиду по внешнему виду сайта тоже можно. Мошенники будут пытаться сделать все, чтобы привлечь и удержать внимание посетителя сайта, поэтому на ресурсе будут яркие визуальные эффекты, а навязчивый текст сайта будет рассказывать о невероятной простоте схемы получения дохода. Еще один обязательный элемент — восторженные отзывы от якобы участников пирамиды. Эти несуществующие счастливицы будут выкладывать скриншоты страниц личного кабинета, демонстрируя свои сверхприбыли. Все это должно подвести посетителя к кнопке регистрации.

дом банковских приложений, — добавляет эксперт по кибербезопасности. — То есть злоумышленники размещают свой сайт в рекламе по запросу «скачать приложение банка XXX». Для большей схожести они используют похожие доменные адреса. И когда жертва попадает на этот вредоносный сайт с мобильного телефона, на него устанавливается мобильный вирус — троян.

На этот крючок попадают люди, которые осознанно отключают систему безопасности, позволяя загружать приложения из неофициальных источников, и дают трояну право на чтение и отправку СМС-сообщений. Сам же вирус имитирует интерфейс онлайн-банкинга, где запрашиваются логин и пароль. А раз права на СМС теперь тоже у



Если вы столкнулись с мошенничеством, присылайте свои истории в редакцию журнала: info@VLFin.ru. Мы вместе с нашими экспертами постараемся вам помочь и предупредить других.

трояна, то жертва даже часто не знает, что происходит с ее банковским счетом. До тех пор, пока не зайдет в личный кабинет с сайта, а не через приложение или не отправитесь за покупками — с пустой картой.

Предложения «честно» заработать

Мы все помним, что бесплатный сыр — только в мышеловке. Но ведь сыр бывает еще и просто дешевый и привлекательный. И вот тут уже удержаться сложно.

Вот вам предлагают работу с удобным графиком, и трудиться можно прямо из дома. Опыт не нужен, зарплата отличная, деньги можно выводить ежедневно. Все, что нужно, — это пройти несложную регистрацию на красивом сайте, войти в свой личный кабинет и сразу начать работать.

— Забавный случай — работа диспетчером одного из популярных агрегаторов такси, — рассказывает Ярослав Каргалев. — Жертве предлагается назначать несуществующие заказы такси для освобождающихся несуществующих водителей. То есть просто кликать мышкой и передвигать задачи. За каждый заказ начисляются деньги. Параллельно на этом сайте есть диспетчерский чат, где идет бурное обсуждение и люди пишут восторженные отзывы: «это работа мечты», «я получил выплаты», «деньги уже заплатили». На самом деле все это реализуется по заранее написанному сценарию, и все эти сообщения предоставляет программа.

Но человек продолжает «работать», а через какое-то время хочет получить свою зарплату. «Конечно!» — говорят ему. Нужно просто выбрать способ получения денег — карту или платежный сервис — и оплатить 200 рублей за то, чтобы открыть зарплатный счет. «Ладно, заплачу 200, зато получу свои 5 000 рублей», — думает счастливый «диспетчер такси» и платит. И тут же получает новое требование — нужно еще 500 рублей за внесение в базу диспетчеров. А потом еще 300 — за... придумайте сами, за что.

И жертва, боясь потерять уже вложенное, платит до тех пор, пока не поймет, что ее просто разводят. Но к тому времени по частям набегают довольно внушительная сумма.

«Выгодно» вложите, поверив нам на слово

— В 90-е годы мошенникам приходилось выдумывать, креативить, творить. А сегодня это очень технологичный бизнес, который просто использует наиболее популярные, раскрученные СМИ легенды. Он берет то, что сегодня лучше всего продается, и предлагает «свой продукт» с той же

аргументацией, что и честные финансисты, — считает Марат Сафиулин, управляющий Федеральным фондом по защите прав вкладчиков и акционеров.

Популярные идеи, под которые современные мошенники привлекают инвестиции: сельское хозяйство, недвижимость в Китае или Латинской Америке, золотодобыча в Замбии, криптовалюта... А буквально несколько лет назад в тренде были вложения в московскую недвижимость, в торговлю ширпотребом. Объединяют все эти «выгодные предложения» две вещи: первая — общество уверено, что это прибыльно, вторая — это легко проверить в интернете, но сложно в реальности. «Википедия» нам тут же подтвердит, что Замбия — это быстро развивающаяся страна с большими залежами полезных ископаемых. А вот проверить реальность и перспективность приисков, о которых говорят на сайте, мягко говоря, непросто.

— Современный инвестор ничему не верит и все проверяет, но на этом и строятся такие легенды, — подводит итог Марат Сафиулин. — Например, считается, что важнейшим элементом «противопирамидного» просвещения людей является осознание зависимости риска от доходности. Если высокие доходы, значит, высокий риск. И мошенники не опровергают этот постулат. В разговоре с потенциальной жертвой они обязательно отметят свою надежность, поэтому у них не 60 % доходности, как у некоторых, а «всего» 40 %.

Люди готовы поддерживать деньгами идеи, в которые верят: начиная от создания крутой компьютерной игры и заканчивая криптовалютой. Они переводят деньги и ждут свои проценты. А когда пирамида схлопывается, большинство пострадавших даже не обращается с жалобами, потому что понимали, куда ввязывались.

Эта «подборка» мошеннических схем далеко не полная, да и новые сценарии появляются регулярно. Единственное, что человек может этому противопоставить, — это здравый смысл. Ну и соблюдение элементарных правил финансовой безопасности.

ЛАЙФХАК

Проверяйте адрес сайта

Всегда можно и нужно ввести в поисковых системах название домена (то название, которое вы вводите, чтобы попасть на сайт) и почитать отзывы пользователей — и так узнать репутацию сайта. Еще один лайфхак — проверить «возраст» домена на открытом сервисе whois-service.ru. Если дата регистрации домена — «вчера», то это явный признак сайта-однодневки. И если этот сайт позиционирует себя как «надежную и долго существующую компанию», то такой срок регистрации домена должен вас насторожить.

СТАТИСТИКА

Кто в опасности?

Чаще всего на мошенничество покупаются люди, не слишком продвинутые в техническом плане, либо находящиеся в состоянии стресса. Потерявшие работу или «молодые пенсионеры», оставшиеся не у дел, цепляются за любую возможность найти работу.

Популярные идеи, под которые современные мошенники привлекают инвестиции: сельское хозяйство, недвижимость в Китае или Латинской Америке, золотодобыча в Замбии, криптовалюта...

РОССИЯ **1**

ПО ПОНЕДЕЛЬНИКАМ

ВИДЕОУРОКИ

5:35

7:35

ТЕЛЕПРОЕКТ



ваши личные
финансы

ТЕЛЕЖУРНАЛ

19:35

ПО ВТОРНИКАМ

РОССИЯ **24**

АКТУАЛЬНО

текст:

Сергей
СИРАЗУТДИНОВ

Ребенок повзрослел:

как студенты томских вузов финансово обеспечивают себя

С КАЖДЫМ ГОДОМ ВСЕ БОЛЬШЕ СТУДЕНТОВ НАХОДЯТ ХОРОШИЙ ИСТОЧНИК ЗАРАБОТКА ЛИБО ПАРАЛЛЕЛЬНО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМУ ПРОЦЕССУ, ЛИБО ПРЕВРАЩАЮТ САМО ОБРАЗОВАНИЕ В ИСТОЧНИК ДОХОДА. НЕСКОЛЬКО ИСТОРИЙ ТОМСКИХ СТУДЕНТОВ **О ТОМ, КАК МОЖНО СОВМЕЩАТЬ УЧЕБУ И ХОРОШУЮ РАБОТУ**, НА ЧТО УХОДИЛИ ДЕНЬГИ РАНЬШЕ И СЕЙЧАС, А ТАКЖЕ О ТОМ, КАК ПРЕВРАТИТЬ ОДНО В ДРУГОЕ, — В МАТЕРИАЛЕ «ВЛФ».



Родилась и живу в Томске. Поступила в 2015 году на специальность, так как понравилась ее специфика, да и не хотела получать гуманитарное образование. Живу с родителями. Тем не менее, денежно обеспечиваю себя сама и близкие финансово не помогают.

Доход получаю из нескольких источников: стипендия плюс зарплата из коммуни-

Провожу фотосессии, это также один из источников доходов. В среднем приносит более 20 тысяч рублей в месяц.



Анна
АБРОСИМОВА

20 лет

Томский политехнический университет,
Инженерная школа неразрушающего
контроля и безопасности, специальность
«Биотехнические системы и технологии»,
3-й курс

«Я и копирайтер, и контент-менеджер, и фотограф»

месяц, но сумма не фиксирована. Количество съемок в месяц также варьируется и доход может сильно скакать.

Могу честно сказать, что совмещать работу и учебу сложно. Я хочу успевать во всем, а это значит, что свободного времени практически не остается и о райских выходных деньках можно только мечтать. В таком ритме кручусь около года.

Поскольку заработок нестабильный, на данный момент я не решаюсь сама снимать жилье. Естественно, наличие крыши над головой сильно экономит бюджет, но хотела бы арендовать квартиру, думаю, смогла бы за это платить 10-15 тысяч рублей в месяц.

Тем, кто хочет реализовываться в SMM-среде, важно помнить, что лучше начать со стажировки в агентстве или же просто под присмотром специалиста. Переход от стадии «я делаю это бесплатно» до «я получаю за это деньги» придет относительно быстро, но и ответственности больше.

кационного агентства, а также за фотосъемки. Стипендия обычная — 2 тысячи рублей. В коммуникационном агентстве занимаюсь продвижением бизнес-аккаунтов в приложении Instagram: винный магазин и несколько магазинов одежды. В этих проектах я задействована как копирайтер, контент-менеджер и фотограф.

Вообще в сферу SMM (англ. *Social Media Marketing* — маркетинг в социальных сетях — прим. ред.) попала благодаря своим друзьям, которые давно были ею увлечены. При этом отдельно от работы в агентстве провожу фотосессии. И это также один из источников доходов. В среднем это приносит более 20 тысяч рублей в



Антон
ПЕРМИКИН

22 года

Томский политехнический университет,
Инженерная школа ядерных технологий,
кафедра физико-энергетических установок,
магистрант 1-го курса

«Деньги приносит моя активность — общественная и научная»

Приехал учиться в ТПУ из Кемеровской области, из поселка Тисуль.

Благодаря интересу и успехам в области физики поступил в 2013 году в Физико-технический институт (сейчас — Инженерная школа ядерных технологий). Стипендия была около 1 700 рублей, также помогали родители. На продукты мне хватало, но на серьезные покупки рассчитывать вряд ли приходилось.

Обеспечивать себя сам начал с середины второго курса. Я активно занялся общественной деятельностью и занял пост старосты института. Должность позволила мне получать повышенную академическую стипендию за соответствующее направление — примерно от 10 до 20 тысяч рублей. Вообще ее также можно получить за активность в науке, культурном творчестве и учебные заслуги — олимпиады, участие в различных science-slam (соревнование, созданное для по-

→ С. 24

← С. 23

пуляризации науки, где в краткой и интересной форме рассказывают о различных научных достижениях — прим. ред.). Вдобавок получал и основную стипендию за успешную учебу, которая повысилась до 3 900 рублей.

Ближе к магистратуре я заинтересовался научной деятельностью. На первом этапе темой моих исследований было получение матричных материалов для иммобилизации радиоактивных отходов. На сегодняшний день продолжаю работу в области получения дисперсионного ядерного топлива. Регулярно публикуюсь, участвую в конференциях.

Надо понимать, что доход в виде стипендий не стабилен: люди подают документы, формируют заявки, идет конкурс. Например, есть повышенная академическая стипендия, которая делится на три степени и варьируется в зависимости от достижений студентов.

Кроме того, есть стипендии правительства, «Росатома», Потанина и так далее. Надо уточнить, что иногда стипендиальные деньги выплачиваются одной цельной суммой. То есть 10 тысяч рублей умножаются на 10 месяцев — ученый получит 100 тысяч рублей за раз. Если говорить очень грубо и усреднить все числа, то мой доход исходя из стипендий, которые я получаю, составляет около 25 тысяч рублей в месяц.

Я женился в конце второго курса — супруга учится в параллельной группе. На свадьбу деньги копили своими силами, родителей сильно не напрягали в финансовом плане. Накопленные деньги активно тратим на путешествия: ездили в Абхазию, Крым. Сейчас продолжаем жить в общежитии. Конечно, задумываемся о полноценной крыше над головой, но пока у нас комфортные условия и мы довольны. Супруга тоже работает.

Конечно, в начале обучения долгосрочные суммы не копят, опять же в силу не настолько большого заработка студента. Главное — иметь большую цель. У меня в этом плане есть отличный помощник в лице жены, она помогает мне оценить наш общий бюджет.



«Зарабатываю на увлечении»

Сам я кемеровчанин. Скооперировавшись с двумя одноклассниками, поступили в ТУСУР в 2014 году. Сняли двухкомнатную квартиру. Выходило 15 тысяч рублей в месяц с учетом коммунальных услуг. Уже на третьем курсе сняли очень просторную трехкомнатную квартиру — это 15 тысяч плюс коммуналка 3-4 тысячи рублей. Обеспечивать себя начал на четвертом курсе, тогда же полностью отпала необходимость в финансировании из дома.

Не помню точной суммы, которую присылали родители на первых двух курсах. Это около 10-15 тысяч рублей, без

учета денег, которые тратили на аренду квартиры. Плюс к ним шла стипендия в 4 тысячи рублей, с которой, увы, «слетел». На питание уходило около 7-10 тысяч рублей, в пределах этой суммы расходую и сейчас. Но важное уточнение: в первой съемной квартире у каждого домочадца были свои обязанности. Например, кто-то один в течение недели готовит на всех еду, а потом его сменяет другой. Доставку готовой еды заказывали редко.

Интерес к программированию, который и помог мне в будущем получить дополнительный доход, начался еще в старших классах школы. Уже на третьем курсе, а это примерно осень 2016 года, захотел купить новый компьютер. Выбор пал на MacBook Pro. Цена



Виталий
ЧЕПЕЛЬ
21 год

Томский
государственный
университет систем
управления и
радиоэлектроники,
факультет
электроники и
наноэлектроники,
3-й курс

Теперь сотрудничаю с «ВКонтакте» удаленно. Проверяю функционал новых продуктов компании и исправляю ошибки в старых.

компьютера составляла порядка 70 тысяч рублей, а денег на него не было.

Случайно в ленте Twitter увидел, что социальная сеть «ВКонтакте» проводит закрытый тест своего мессенджера, а вместе с ним и конкурс, где можно было выиграть ноутбук еще лучше, чем я хотел. Мою заявку одобрили и допустили к проекту.

Две недели я все свое свободное время тратил на тестирование мессенджера. В итоге завоевал в конкурсе первое место. Мне написали, что свой приз могу получить как лично в офисе в Санкт-Петербурге, так и по почте. Сначала хотел выбрать второй вариант. Говорят: «Ты уверен? Оплачиваем перелет и проживание». Раз так, то конечно готов прилететь. В декабре поехал туда, мне провели экскурсию по офису, познакомился с командой соцсети. Договорились на стажировку летом. Весь июль и август 2017 года я провёл у них в офисе.

Теперь сотрудничаю с «ВКонтакте» удаленно. Моя должность — младший инженер-тестировщик. Проверяю функционал новых продуктов компании и исправляю ошибки в старых. В среднем фронт работ составляет часов шесть в день. С учебой совмещать вполне получается.

Теперь из дома уже финансово не поддерживают. Разглашать сумму заработной платы не могу. Но получаемых денег хватает на перемещение по городу на такси, на мою часть в оплате аренды квартиры. Я могу не готовить еду самостоятельно, а питаться в кафе или покупать готовую. Плюс получается откладывать некоторые суммы на будущее.

Вообще «ВКонтакте» частенько ищут разных тестировщиков, и попасть к ним на стажировку вполне реально. Например, есть программа, где нужно тестировать продукты и получать за это специализированные баллы, которые можно поменять на дорогую технику. Главное — желание работать и иметь нужную базу знаний.



Таисия
ЩЕЛКАНОВА

21 год

Томский
государственный
университет,
факультет
журналистики,
4-й курс



«От учебы получаю не только знания, но и доход»

Я из села Мельниково Томской области. Когда поступила в ТГУ, мой бюджет был около девяти тысяч рублей в месяц. Это повышенная стипендия по результатам ЕГЭ (3 000), плюс социальная стипендия (3 000), которая выплачивается студентам, имеющим трудности в плане материального обеспечения — доход родителей был ниже прожиточного минимума. Кроме того, я получала материальную помощь — аналогичные три тысячи.

Крупные покупки делали вместе с родителями: бытовую технику в общежитие, одежду. Денег хватало, так как я сильно не «тусила». Иногда заказывали суши с соседкой по комнате, но в целом не тратила на развлечения.

Обеспечивать себя благодаря учебе я начала уже на втором курсе. Я тогда стала получать повышенную социальную стипендию — примерно 9 тысяч. Если прибавить к повышенной академической (за «красную» сессию), получалось 12 тысяч. В конце года на факультете мне предложили подать заявку на «оксфордскую» стипендию. Ее дают за исследовательскую работу и участие в конференциях. Это еще шесть тысяч рублей.

В начале третьего курса мне назначили повышенную стипендию ТГУ, которую дают за учебу, достижения в науке, участие в культурной жизни и даже за спортивные победы, — 10-11 тысяч рублей. В сумме в тот семестр получалось по 18 тысяч в месяц, доста-

точно для безбедной жизни студента. Еще я время от времени работала репортажным фотографом, и это тоже приносило деньги. На сегодняшний день обозначенные выше суммы значительно не поменялись.

Если студент хорошо учится, то ему несложно получать большую стипендию. Мне в этом помогают любопытство и интерес, поэтому особых трудностей в учебе не возникает. Иногда даже не нужно сильно стараться, чтобы выдерживать планку качества.

Но такой доход — не раз и навсегда. Например, чтобы получать повышенную стипендию ТГУ, нужно каждые полгода заново собирать портфолио и проходить конкурс. Так, в первом семестре третьего курса у меня была эта повышенная стипендия, а во втором — нет. Я уже понимаю, что стабильный доход, не зависящий от учебы, это важно — скоро я перестану быть студенткой. Меня это не пугает, потому что уже работаю лаборантом на факультете журналистики ТГУ.

Из всех расходов тяжелее всего отслеживать траты на еду и продукты, потому что на них уходит больше всего денег. На первых курсах у нас в комнате был общий бюджет: записывали расходы и делили на всех. Поэтому каждая из соседок точно знала, сколько мы тратим в неделю. Живу я до сих пор в общежитии, но теперь я чаще обедаю в кафе, поэтому чек за обед стал дороже. И в столовую ходить не хочется, как на первом курсе. Это нормально.

текст:
Елена РЕУТОВА

Для кого-то отпуск немыслим без поездки в экзотические страны, для кого-то — нет ничего милее Алтайских гор или рыбалки на живописном озере. Бюджет в этих случаях отличается кратно, но принцип накоплений общий. Прежде всего важно себя замотивировать. И ничто не поможет сделать это лучше, чем мысли о месте, которое вы давно хотели посетить. Чтобы понять, к чему стремиться, надо определиться с конкретной суммой, которая потребуется. Для этого надо уточнить цены на билеты, на проживание и питание. К полученной сумме лучше прибавить около 10 %, чтобы возможное подорожание не стало неприятным сюрпризом.

Найти скрытый резерв

Когда первый шаг сделан — вы определились с нужной на отпуск суммой — важно тщательно проанализировать свои доходы и расходы, чтобы найти ресурс для накоплений. Можно попробовать в течение месяца записывать все траты: так вы поймете, на что уходит больше всего средств, какие статьи лучше сократить и какие суммы можно откладывать. Чтобы исключить соблазны, перед походом в магазин составляйте список необходимых продуктов и других товаров. Следуйте списку — это уберезит от импульсивных покупок и от приобретения ненужных вещей.

Способов накопления может быть множество, и тут каждый выбирает по себе. Кому-то удобнее откладывать стандартную сумму с определенной периодичностью: например, 100 рублей в день, 700 в неделю или 3 000 в месяц. Другим проще сразу после получения зарплаты отложить 10 % дохода, а остальные тратить, как обычно, без оглядки. В кубышку можно отправлять и дополнительный заработок.

Если идея откладывать деньги по расписанию не по душе, можно отправлять в копилку суммы, сэкономленные при покупках. Например, если вы купили по акции несколько упаковок любимого кетчупа, честно сэкономленную сумму отложите на отпуск.

Если вы любитель кафе и ресторанов, попробуйте чаще ходить с друзьями друг к другу в гости. Например, шашлык куда



ПОЛЕЗНО

Как легко накопить на отпуск

В НАШЕ ВРЕМЯ ДОСТУПНЫХ КРЕДИТОВ МНОГИЕ СОВСЕМ РАЗУЧИЛИСЬ ДЕЛАТЬ НАКОПЛЕНИЯ. НО ЕСТЬ ОДНА ЦЕЛЬ, НА КОТОРУЮ **откладывать даже приятно**, — ЭТО ОТПУСК. ТОТ САМЫЙ, ДОЛГОЖДАННЫЙ, МЫСЛЬ О КОТОРОМ СОГРЕВАЕТ ДОЛГОЙ СИБИРСКОЙ ЗИМОЙ. КОПИТЬ НА ОТПУСК НЕ ТАК УЖ СЛОЖНО, ЕСЛИ НАЧАТЬ ЭТО ДЕЛАТЬ ЗАРАНЕЕ И С УМОМ.

ВАЖНО

Вступая на путь экономии, не переборщите с ограничениями. Стоит избавиться от вредных привычек, на которые уходит много денег. Или можно безболезненно отказаться от покупных полуфабрикатов — делать их самим не только дешевле, но и вкуснее. Но если отказывать себе абсолютно во всем, стресс может взять верх, и в какой-то момент вы можете не выдержать и сорваться.

приятнее замариновать самим и пожарить в теплой компании на свежем воздухе. И экономнее, и вкуснее.

Банк или банка?

Другой вопрос — как должна выглядеть заветная кубышка. Конечно, можно использовать классическую копилку, но когда она все время под рукой, соблазн ее вскрыть очень велик. Сегодня многие банки предлагают сервис «Копилка», который помогает изолировать деньги от себя. Его подключают на карту, откуда средства автоматически списываются на накопительный счет.

Если начинать откладывать на отпуск заранее, отличным решением может стать банковский депозит. Откройте вклад на полгода или на год в крупном банке с несколькими важными опциями. Во-первых, с возможностью пополнения. Каждый месяц переводите туда часть денег. Во-вторых, с возможностью частичного снятия. Отпуск может получиться внезапным. И в этом случае удобно, если можно снять немного денег и не потерять проценты. И в-третьих, лучше если вклад будет с ежемесячной капитализацией, при которой проценты начисляются на общую сумму каждый месяц. Это увеличит доходность депозита.

Наличные или карта?

Стоит заранее определиться, в каком виде вы будете брать с собой деньги: наличными или на карте? Ответ на этот вопрос зависит от того, куда вы собираетесь ехать. Если это место, далекое от крупных городов, там просто может не быть терминалов и банкоматов. А значит, без наличности не обойтись.

Если вы собираетесь за границу, важно узнать, есть ли возможность обменять рубли на валюту дома. Валюту далеко не всех стран можно найти в российских банках.

ИНСТРУКЦИЯ

Памятка путешественника

- Перед тем как отправиться в отпуск, проверьте ваши кредитные договоры — возможно, очередной платеж придется как раз на время вашего отсутствия. Лучше заранее положить деньги на счет, с которого происходит списание платежа за кредит.
- Оплатите счета за коммунальные услуги, интернет, телефон. Предусмотрительность поможет избежать пени, к тому же после отпуска вы можете остаться с пустыми карманами и оплачивать необходимые расходы будет нечем.
- Если вы отправляетесь за пределы России, проверьте срок действия загранпаспорта. Это поможет избежать неприятных сюрпризов в аэропорту.
- Отправляясь на отдых за рубеж, не экономьте на страховке. Это не самая большая статья расходов, зато она позволит избежать куда более серьезных трат в случае болезни.
- Помимо привычных документов возьмите с собой любой другой, где будет ваша фотография, фамилия и имя на латинице (это может быть даже просроченное международное водительское удостоверение или карта клиента METRO). Положите их отдельно от остальных документов. Если вы потеряете паспорт, они помогут подтвердить вашу личность.
- Уточните у оператора мобильной связи цены в роуминге. Возможно, выгоднее будет приобрести местную сим-карту.

Выходом может стать покупка долларов. Поменяв перед поездкой рубли на доллары, вы можете быть спокойны: с обменом проблем не будет.

Конечно, у карты множество преимуществ: сумма, которую можно взять с собой, не ограничена, и ее не надо декларировать; можно забронировать билеты на транспорт или номер в отеле через интернет, а в случае потери карту можно заблокировать и деньги останутся в сохранности.

Однако если у вас нет карты, озаботиться ее оформлением нужно заблаговременно: это занимает не один день. Учитывайте, что, снимая деньги через иностранные банкоматы, вы будете платить комиссию, а это увеличит ваши расходы.

Но даже если в месте пребывания нет проблем с использованием карты, полностью отказываться от наличности не стоит. Даже в самой цивилизованной стране могут возникнуть затраты, оплатить которые можно только наличными (покупка сувениров на стихийных лотках, оплата проезда в общественном транспорте и т. п.).

НЮАНСЫ

Уточните, какие виды платежных систем наиболее популярны в той стране, куда вы направляетесь. Так, например, в Америке и Азии более распространены карты Visa, а в Европе — MasterCard.



МЕДЛИКБЕЗ

Мы продолжаем рубрику «Медликбез», которую ведем совместно с телеканалом «Доктор». Сегодня расскажем о том, какие услуги можно получить в рамках системы обязательного медицинского страхования, а также о видах добровольного медицинского страхования.



рубрику ведет:
Эвелина
ЗАКАМСКАЯ

главный редактор
телеканала
«Доктор»

Медицинская помощь иногородним

Полис ОМС действителен на всей территории России. Если вы живете не там, где зарегистрированы, вы можете встать на учет в ближайшей поликлинике. Для этого нужно написать заявление на имя главврача.

Если помощь нужна срочно, а полиса на руках нет, его номер и название страховой можно узнать в фонде ОМС своего региона — по телефону.

Если медики отказывают в помощи, ссылаясь на отсутствие прописки или полиса на руках, сообщите об этом в свою страховую компанию, затем в фонд ОМС. Компания-страховщик выступает как бесплатный медицинский адвокат своего клиента, и в большинстве случаев вопрос решается в пользу застрахованного.

Выбор страховой компании для ОМС

Полис обязательного медицинского страхования вы можете получить в любой страховой компании, имеющей соответствующую лицензию.

Лучше предпочесть компанию с внушительным стажем работы, входящую в Реестр страховых медицинских организаций. Обычно этот документ публикуют на официальном сайте территориального фонда ОМС. Обязательно ознакомьтесь со списком

предоставляемых услуг, он должен быть как можно более детальным. Бесплатное лечение некоторых заболеваний в полис не входит, и вы должны знать об этом заранее.

Важный момент — статус страховой организации: федеральный или региональный. Региональные организации могут предоставлять свои услуги лишь в пределах ограниченной территории.

Перед тем как принять окончательное решение, обязательно загляните в интернет — почитайте, что пишут о себе сами страховщики, а что их клиенты.

Ну и наконец, если действующий договор по какой-либо причине перестал вас устраивать, вы имеете право раз в год поменять страховщика.

Бесплатный медицинский адвокат

Страховая медицинская компания, в которой вы оформляли полис ОМС, является, как было указано выше, вашим бесплатным медицинским адвокатом. Телефонный номер, указанный в полисе, сохраните в своем мобильном телефоне. В любой спорной ситуации звоните именно туда. По этому номеру вам должны дать информацию по большинству вопросов. Входит ли та или иная услуга в программу ОМС и нужно ли за нее платить? В какие сроки вам должны на-

значить прием у определенного специалиста и что делать, если в этом отказывают? Что делать, если в вашей поликлинике не проводят необходимые вам УЗИ, МРТ или доплерографию — где вы можете их пройти и в какие сроки?

Помните, что навязывание муниципальной поликлиникой платных услуг, так же, как и попытки отсрочить обследование пациента, — незаконно. Об этом нужно немедленно сообщать компании-страховщику. В большинстве случаев вопрос решается в пользу пациента.

Бесплатные лекарства

Чтобы получить бесплатное лекарство, вам нужно обратиться к врачу за рецептом. Для этого понадобится документ, подтверждающий право на льготу, а также паспорт, полис ОМС, карта СНИЛС и справка о том, что вы не получали денежную компенсацию взамен льготы.

С рецептом обратитесь в аптеку, указанную врачом. Это может сделать также ваш родственник или знакомый.

Если лекарства нет в наличии, попросите записать вас на отсроченное обслуживание. Если же препарат не появился в течение двух недель, вы можете приобрести его самостоятельно и компенсировать затраты через страховую компанию.



Если у вас есть вопросы, связанные со здравоохранением, направляйте их на адрес электронной почты red@VLFin.ru

Бесплатные прививки

В России существует национальный календарь профилактических прививок. Иммунизацию по нему можно пройти в рамках ОМС, то есть бесплатно. Детей в роддомах и поликлиниках прививают от таких заболеваний, как гепатит В, туберкулез, коклюш, дифтерия, столбняк, полиомиелит, корь, паротит. При этом предпочтение отдается вакцинам отечественных производителей.

Если вы хотите самостоятельно выбрать вакцину, прививку ребенку можно сделать платно.

Взрослые в рамках ОМС могут каждые 10 лет прививаться от дифтерии и столбняка. Также можно бесплатно привиться от кори, гепатита В, а женщинам до 25 лет — от краснухи.

Диспансеризация

Диспансеризация — это система профилактических медосмотров. Для граждан России входит в систему обязательного страхования, то есть бесплатна.

Если вам уже исполнилось 18, вы имеете право

проходить полное обследование раз в 3 года (возраст должен быть кратен числу 3). Дети до двух лет проходят диспансеризацию раз в квартал, до трех — раз в полгода, далее — ежегодно до совершеннолетия.

На обследования вы можете прийти в поликлинику по месту жительства, работы или учебы. После всех процедур вам выдадут паспорт здоровья. Это документ, в который вносятся основные заключения и рекомендации медиков.

Страхование для путешественников

Туристическая страховка — это программа индивидуального страхования жизни и здоровья человека, отправляющегося за границу. Входит в пакет документов, необходимых для въезда в большинство стран.

Чаще всего путешественники оформляют страховку непосредственно в турагентстве вместе с покупкой путевки. Но помните, что вы имеете право отказаться от предлагаемой агентством страховки и выбрать компанию самостоятельно.

В медицинскую страховку путешественника долж-

ны входить: лекарства, выписанные врачом, лечение в стационаре, транспортировка пострадавшего в больницу или до места жительства, если в стране пребывания нет возможности оказать необходимую помощь. Кроме того, вы можете рассчитывать на компенсацию транспортных расходов, если не смогли попасть домой вовремя из-за необходимости стационарного лечения.

Онкологический полис

Страховка от рака — новая услуга на рынке платного медицинского страхования. В случае постановки онкологического диагноза она может сократить расходы на лечение и сэкономить время.

Если вы решили приобрести онкополис, внимательно изучите условия получения страховки. Одни компании перечисляют деньги на счет застрахованного, чтобы он сам мог их тратить. Другие оплачивают услуги определенных клиник.

В оформлении полиса откажут, если человек старше 65 лет, уже лечился от онко-

заболевания, а также если инфицирован ВИЧ или гепатитом С.

Стоимость страховки может колебаться от 6 до 50 тысяч в год и выше — в зависимости от множества факторов.

Спортивное страхование

Спортивное страхование — это гарантия финансовой безопасности на случай травм во время тренировок или соревнований. Полис покрывает затраты на лечение. Услуга эта платная.

Страховка обязательна для профессиональных спортсменов, причем можно застраховать себя целиком, а можно — отдельную часть тела. Без полиса ребенка не примут в спортивную школу или секцию. Если речь идет о соревнованиях, наличие страховки тоже обязательный пункт.

Обычно в полис включена срочная медицинская помощь, лекарства, транспортировка в больницу.

Стоимость страховки зависит от множества факторов, один из которых — травмоопасность конкретного вида спорта.

Доктор
ТЕЛЕКАНАЛ

**ВСЕ ОТВЕТЫ
НАЙДУТСЯ
НА ТЕЛЕКАНАЛЕ
ДОКТОР**

что делать если **болит голова**

- что делать если **болит спина в пояснице**
- что делать если **болит зуб**
- что делать если **болит живот**
- что делать если **болит горло**
- что делать если **болит ухо**
- что делать если **болит сердце**
- что делать если **болит десна возле зуба мудрости внизу**
- что делать если **болит живот ниже пупка у ребенка 12 лет**

@doctorchannel doc-tv.ru 12+



ИЛЛЮСТРАЦИЯ:
Михаил Савенков

ИНВЕСТ С О В Е Т

Как трейдеру выжить на фондовом рынке

НА НАЧИНАЮЩЕГО ТРЕЙДЕРА ОБРУШИВАЕТСЯ БОЛЬШОЙ ПОТОК ИНФОРМАЦИИ — ТЕЛЕВИДЕНИЕ, РАДИО, ЖУРНАЛЫ, ИНТЕРНЕТ... ФИНАНСОВЫЕ АНАЛИТИКИ, НЕЗАВИСИМЫЕ ФИНАНСОВЫЕ КОНСУЛЬТАНТЫ НАПРАВО И НАЛЕВО РАЗДАЮТ СВОИ ГОТОВЫЕ СОВЕТЫ НАЧИНАЮЩИМ ИНВЕСТОРАМ.

Как новичку не утонуть в этом информационном потоке и как избежать фатальных ошибок, — ИНСТРУКТИРУЕТ НАШ ЭКСПЕРТ ПО ИНВЕСТИЦИЯМ ПАВЕЛ ПАХОМОВ.

Когда журнал «Ваши личные финансы» попросил меня написать пару слов о психологии биржевой торговли, то я сразу же с радостью согласился. Тема благодарная и интересная. И я уже было собрался написать про «золотые правила» торговли на финансовых рынках, но понял, что читателям журнала сначала надо прочитать своеобразную методичку по финансовому

рынку. Авторы этой методички слишком известны, чтобы их называть. Могу только сказать, что у этого «шедевра инвестиционной мысли» 4 автора, и я горжусь, что тоже приложил к нему руку.

Эти рекомендации написаны для «промычки мозгов» начинающего трейдера с целью упорядочивания огромного объема противоречивой информации, которая обрушивается на голову неопитам из всевозможных источников. В настоящее время вокруг стало слишком много советчиков и предсказателей, аналитиков и гуру, различных независимых финансовых консультантов и прочих «независимых успешных» доверительных управляющих, раздающих свои советы начинающим инвесторам. К сожалению, «чайник» чаще всего принимает все за чистую монету и в итоге всегда остается крайним. На рынке есть правда, полуправда, вымысел, заблуждения и чистая ложь. Отличить одно от другого порой очень непросто. Именно поэтому мы предлагаем некий набор базовых рекомендаций,



эксперт:

**Павел
ПАХОМОВ**

руководитель
Аналитического
центра Санкт-
Петербургской
биржи,
специально для
журнала «Ваши
личные финансы»

ИЗНАНКА

О чем предпочитают умалчивать

Вы отовсюду слышите о том, как кто-то предсказал разворот рынка или кто-то удвоил счет за месяц, или сделал сто прибыльных сделок подряд. Хороших историй много. Люди любят делиться позитивом. Вот только умалчивают, как они теряют деньги — свои и своих клиентов, сливают счета и грубо ошибаются в прогнозах. Всегда есть обратная сторона медали, ее обычно не показывают. Не стоит об этом забывать, когда кто-то поет вам о своих успехах, особенно если вам пытаются что-то «впарить», например, услуги доверительного управления.

Тот, кто дает прогнозы финансовых рынков, либо обманывает себя, либо других. На прогнозы будущего существует нереально высокий спрос — человек всегда хочет знать, что будет завтра, особенно, когда это касается денег!

которые, надеемся, помогут вам удержаться на плаву на фондовом рынке и не совершить по крайней мере необратимых ошибок.

Наши рекомендации — это всего лишь констатация фактов и здравый смысл, который должен быть всегда, и тем более в таком сложном бизнесе, как торговля на бирже.

Фондовый рынок — это высокоэффективная система по одурачиванию людей. Инвестирование связано с будущим. Из-за того, что будущее трудно предсказуемо, на этой благодатной почве рождается целая отрасль по одурачиванию людей. Здесь каждый кому-то что-то «впаривает» — от акций IPO и финансовых услуг до инвестиционных советов. Но большинство несведущих людей на фондовом рынке обманывается самостоятельно — по причине своей некомпетентности во многих вопросах, связанных с фондовым рынком. Первый правильный шаг для начинающего инвестора — помнить, что на фондовом рынке нужно держать ухо востро и не верить безгранично всему, что говорят «профессионалы».

Рынок всегда действует в будущем времени

Несмотря на бесконечные попытки спрогнозировать фондовые индексы, курс евро/доллара, цену нефти или золота, рынок в конечном счете пойдет другим путем, и события будут развиваться совершенно иначе, чем предсказывала основная масса аналитиков. Конечно, кто-то из них угадает — но это исключение не отменяет правило. Глобально — все не правы и все будет иначе. Это аксиома. Рынки действуют в будущем — то есть рынок уже спрогнозировал развитие возможных будущих событий и заложил это в биржевую цену.

Тот, кто дает прогнозы финансовых рынков, либо обманывает себя (самоодурачивание, крайняя степень невменяемости), либо обманывает других. На прогнозы будущего существует нереально высокий спрос — человек чувствует себя незащищенным перед будущим и всегда хочет знать, что будет завтра (особенно, когда это касается денег!). Спрос рождает предложение. Эксперты делают вид, что знают,

за прогнозами в карман не лезут — они выдают свое мнение, обильно сдобренное умными экономическими терминами. Они показывают, что в курсе происходящих процессов. Но знание текущих процессов на финансовых рынках ни в коем случае не предполагает знание будущих процессов. Поэтому единственный совет — относиться к прогнозам аналитиков как к шаманству — со здоровым скепсисом и небольшой долей иронии.

Простые причинно- следственные связи не действуют

Для того чтобы купить акцию или продать, нужно сначала решить, пойдет ли она вверх или вниз, т. е. сделать прогноз будущего движения — так? Нет, не так!

Все хотят знать, почему рынок движется именно так. Человек так устроен, что он хочет знать истинные причины всего, что он видит и не понимает. Вакуум неизвестности быстро заполняется ответами, почему рынок упал или вырос. Ответы на эти вопросы готовы дать все те же аналитики. Вы всегда найдете в аналитических обзорах объяснение причин, почему рынок сегодня утром падал, а вечером рос. Задним числом все кажется так просто и очевидно! Но на самом деле мы практически никогда не знаем истинные причины движения рынков — о них мы узнаем уже после. На рынке не действуют простые причинно-следственные связи: информация проходит через фильтр — толпу — и на выходе получается непредсказуемый результат в виде колебаний рынка. Рынок может пасть на позитивных новостях или игнорировать негативные. Но вам совсем не обязательно знать о причинах движения рынка, чтобы понимать, что происходит и что будет происходить в ближайшем будущем.

Торговля на основе суждений — путь в никуда

Это излюбленная методика всех начинающих инвесторов и трейдеров. Человек обкладывается всевозможными источниками информации — новостями, статьями, аналитическими обзорами, отчетами компаний, форумами, а также графиками и индикаторами, чтобы получить как можно более глубокое и широкое понимание того, что происходит на рынке. Далее в голове все переваривается — и на выходе дается свой бычий или медвежий прогноз — покупать или продавать. Это называется торговлей на основании суждений и прогнозов. Многие предпочитают красивый термин «интуитивный трейдинг». Результат

Спецлитература: читать или не читать?

Прочел две книги — и все понятно. Кто-то советует вообще не читать книг, а все познавать самому на практике. Кто-то наоборот советует читать «все подряд». Где правда?

После прочтения пары хорошо написанных книг о фондовом рынке вам будет казаться, что вы все поняли. Вот она, стратегия успешной работы на фондовом рынке! Автор так убедительно все рассказал! Потом чем больше вы будете читать, тем глубже будете тонуть в море информации. Огромное количество теорий о

рынке, бесконечное множество биржевых стратегий и вечные противоречия разных авторов. По мере накопления опыта торговли на бирже и роста компетентности вы сможете отделять зерна от плевел. Только после нескольких десятков прочитанных книг и нескольких лет торговли на рынке приходит ясность, какая из книг — «ерунда», бесполезна и даже вредна, а какая представляет реальную ценность. Так что книги не только помогают, но и изрядно засоряют мозги.

СОВЕТ

Ставьте стопы — всегда!

Это самый бесполезный совет, потому что ему никто не верит до тех пор, пока сам не «сошьет» хотя бы половину счета. И вот только тогда начинают понимать, что стопы надо ставить... всегда!

не меняется — постоянные сделки «мимо рынка». А инвестору кажется, что он недостаточно «углубился» в рынок — он еще больше поглощает прогнозы аналитиков. Объяснить начинающему трейдеру бесперспективность этого занятия невозможно — рано или поздно он должен сам понять, что ни на своих, ни на чужих прогнозах не заработать. Что нужны более надежные инструменты. Только тогда он переходит на следующий этап в трейдинге.

Стратегия «купи и держи» — худший или лучший выбор?

Здесь все зависит от того, на какой волне экономического цикла вы находитесь. Если рынок растет, то стратегия «купи и держи» может быть одной из самых прибыльных, даже более прибыльной, чем спекуляции. Но когда десятилетие бума заканчивается, то эта стратегия превращается в вечную головную боль для долгосрочного инвестора. Цена покупки акций или ПИФов может не вернуться на свои уровни никогда! Основной минус этой стратегии — отсутствие контроля рисков. Всегда нужно ставить стопы, даже если вы долгосрочный инвестор. Не пересаживайте просадки — они могут быть слишком глубокими и слишком долгими.

Когда работает и не работает технический анализ

90 % начинающих трейдеров ищут на графиках подсказки о будущем движении рынка. Они высматривают на графиках различные фигуры разворота или продолжения (треугольники, флаги, алмазы, двой-

ное дно, голова и плечи, чашки с ручками, волны Элиота и т. п.). Трейдер видит какую-либо фигуру, трактует ее и делает вывод о вероятности падения или роста рынка. Другими словами, опять делается прогноз рынка, но на этот раз уже методами технического анализа. Это называется торговля правой стороной графика (которой мы еще не видим). Можно ли, глядя на график, узнать, куда он пойдет дальше? Нет. Так неужели технический анализ не работает? Работает. Все успешные трейдеры его используют. Но по-другому. Трейдер использует конкретные сигналы на основе технического анализа, выбранные им самим, всякие прочие фигуры игнорируются. Если есть сигнал — он покупает. Будет обратный сигнал — он продает. При этом никаких гаданий на кофейной гуще о том, действительно ли рынок пойдет в нужную сторону, нет и в помине. Никаких прогнозов — только строгое следование фактам (сигналам).

Фундаментальный анализ: всегда запаздывает, а иногда и круто ошибается

Цена акции обычно уже учитывает все фундаментальные факторы. Как правило все данные, выходящие в отчетах, уже давно учтены в цене самой акции, таким образом, на самом деле данные сильно запаздывают. Цена «заглядывает» в перспективу компании. Поэтому для оценки «справедливой» стоимости делают прогноз будущих прибылей компании. Из-за разницы в таких прогнозах «справедливые цены» компаний очень расходятся у разных аналитиков. Консенсусы на основе «справедливых цен» также не представляют большой ценности. Будьте аккуратны с чужими фундаментальными обзорами, здесь ошибаться может любой.

Однако надо понимать, что на бычьем рынке без фундаментальных ориентиров по «справедливой цене» обычно не бывает значительного движения. Ленивые и/или некомпетентные аналитики переставляют «таргеты» под рынок. В остальных случаях сначала задается «таргет», а потом к нему торгуют бумагу.

FOREX

FOREX (а также бинарные опционы и рынок криптовалют, что бы хорошего про последний сейчас ни говорили!) — это лохотрон для тех, кто считает себя умным. Умные — потому что одни любят изучать финансовые рынки и мировую экономику и считают, что этим можно зарабо-

→ С. 32



ГАЗПРОМБАНК



9,2%

Мы снизили ставку
по ипотеке

САМОЕ ВРЕМЯ ДЛЯ ВАЖНОГО ШАГА

ИПОТЕКА ПО АКЦИИ

8-800-100-07-01 | www.gazprombank.ru

*0701 | Услуга доступна абонентам МТС, Билайн, Мегафон, TELE2 и МОТИВ
Звонок на территории РФ бесплатный

Ипотечная акция с 31.12.2017 по 28.02.2018 (включительно). Целевое назначение: приобретение квартиры в строящемся жилом доме. Ставка по кредиту: 9,2 %. Ставка действует при оформлении полиса / договора личного страхования заемщика (в добровольном порядке). Валюта кредита: рубли РФ. Минимальная сумма кредита: 500 000 руб., но не менее 15% от стоимости недвижимости. Максимальная сумма кредита: 60 млн руб. – при приобретении объекта в г. Москве и г. Санкт-Петербурге; 45 млн руб. – в остальных субъектах РФ. Срок кредита: до 30 лет. Погашение кредита ежемесячными аннуитетными или дифференцированными платежами. Возможность досрочного погашения кредита частично или полностью без комиссий. Требования к обеспечению залог имущественных прав (до оформления в собственность) / залог (ипотека) приобретенной с использованием кредитных средств недвижимости (после оформления в собственность). Требования к заемщику: гражданство РФ, возраст от 20 до 65 лет. Подробная информация на www.gazprombank.ru и по тел.: 8-800-100-07-01. Информация приведена на 31.12.2017 и не является офертой. Банк ГПБ (АО). Генеральная лицензия Банка России № 354. Реклама.

тать себе на жизнь. Лохотрон — потому что другие (дилинговые центры) организуют торговлю по такой хитрой схеме, что первые (умные) никогда не смогут заработать хороших денег, даже если они будут знать о финансовых рынках абсолютно всё!

Дилинговые центры поставляют клиентам котировки. Клиенты при этом думают, что они вышли на «крупнейший и самый ликвидный мировой финансовый рынок». Но вот проблема — сделки клиентов нигде не выводятся, контрагентом по сделкам выступает все тот же дилинговый центр. И если клиент проигрывает деньги, то они достаются центру. Дилинговые центры играют против клиентов и финансово заинтересованы в их проигрыше. 99 % новичков гарантированно сливают свои депозиты. Поэтому это супербизнес! Можно давать масштабную и совершенно примитивную, рассчитанную на простаков рекламу на ТВ, радио, в печатных СМИ и привлекать как можно больше «пушечного мяса». А желающих заняться финансами и мечтающих о миллионах у нас хоть отбавляй.

Многие после серий неудач на FOREX переходят на фондовые биржи. Так что забудьте о FOREX — начинать лучше именно с фондовых бирж.

Огромные доходности — огромный риск

Обратная сторона большого плеча. Самые ходовые рассказы на фондовом рынке — о том, как кто-то сделал кучу денег за день, за неделю, за месяц, «поднял» счет со 100 тысяч до 1 млн рублей. Счет можно удваивать каждый день, но недолго — удача быстро покидает тех, кто торгует с огромными плечами. В результате чаще всего — обнуление счета. Обратная сторона сверхдоходностей — огромный риск. Это надо понимать. Сверхдоходы — это не заслуга трейдера, а гораздо чаще просто бесшабашность и случайность. Не гонитесь за сверхприбылями. Стабильность ценится на фондовом рынке намного выше.

Думать как спекулянт

Даже если вы хотите быть долгосрочным инвестором, вам все равно придется думать и действовать подобно спекулянту, иначе вам не выжить на фондовом рынке. Спекулянт никогда не покупает только по той причине, что дешево. Спекулянт всегда ставит стопы — если он ошибся, он выходит из рынка и не пересаживает просадки (то же касается долгосрочных стратегий). Спекулянт не действует на основе суждений («Я думаю, это «дно» и пора покупать»).

У спекулянта всегда есть своя система принятия решений. Он не продает акции, потому что «они не могут стоить так дорого и сейчас все пойдет вниз». Спекулянт идет за рынком и не гадает, где разворот. Спекулянт не ловит «падающие ножи». Он следует трендам и не торгует правой стороной графика. Спекулянт даже не пытается прогнозировать рынок.

Торгуйте по сигналам системы

После неудачной торговли на основе прогнозов аналитиков и по правой стороне графика новичок узнает о системной торговле, которую используют практически все успешные трейдеры. Системная торговля предполагает использование сигналов в качестве причины открытия и закрытия позиций. Чаще всего используются сигналы на основе технического анализа — то есть движения цены. Хорошие сигналы в большинстве случаев вовсе не предполагают угадывание направления движения рынка. Главное — соотношение средней прибыли и среднего убытка. Чаще всего успешный трейдер имеет меньше половины прибыльных сделок. Однако даже при этом он имеет положительный результат. Наиболее популярные системы торговли основаны на выявлении трендов. Системная торговля — это первый шаг к прибыли.

Кто считает, что сможет быстро научиться делать деньги на бирже, тот вылетит с биржи как пробка! И хотя известны примеры, когда трейдеры делали неплохие деньги в первый же год спекулируя акциями и фьючерсами, но это скорее удачное сочетание нескольких факторов. А именно: трейдер делал правильные вещи с самого начала, плюс высокий самоконтроль, плюс хороший бычий рынок, который надувает паруса лодки трейдера и прощает некоторые ошибки. Обычно же сначала трейдер делает множество всевозможных ошибок, тратит кучу времени на поиск методик, своего стиля и самого себя и только потом начинает понимать, что трейдинг — это вовсе не так просто, как казалось в самом начале. На все это уходят годы. Терпения и удачи!

СЛОВАРИК

«Ловля падающих ножей» —

спекулятивная биржевая стратегия, обозначающая покупку ценных бумаг в момент сильного падения их цены с расчетом на обратную коррекцию.

Бычий рынок —

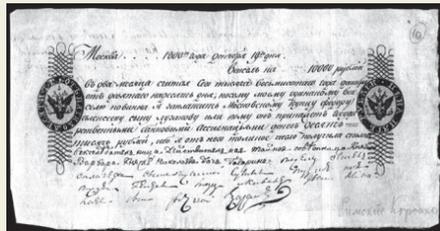
рынок, для которого характерен постепенный рост цены в течение определенного периода времени. Основной тренд на бычьем рынке — восходящий. Преобладают трейдеры, играющие на повышение цен, — «быки». Совершив покупку, они ждут наиболее выгодного момента для продажи актива.

Медвежий

рынок — рынок, который отличается постепенным снижением цен на активы в течение определенного периода. Основной тренд — нисходящий. Преобладают «медведи» — трейдеры, совершающие сделки на продажу, чтобы впоследствии купить актив по более низкой цене.

Это называется торговля правой стороной графика (которой мы еще не видим). Можно ли, глядя на график, узнать, куда он пойдет дальше? Нет. Так неужели технический анализ не работает? Работает.

текст:
Екатерина
ПОГУДИНА



Кредитный вексель на 10 000 рублей: 19 декабря 1820 года княгиня Варвара Гагарина обязуется в два месяца вернуть московскому купцу Фёдору Луганову занятую сумму.

ИСТОРИЯ

8 400 000 рублей дворянского долга

ПОЧЕМУ ДВОРЯНЕ ВСЕГДА БЫЛИ В ДОЛГАХ? У КОГО ОНИ ЗАНИМАЛИ И ПОЧЕМУ СЧИТАЛИ, ЧТО ДОЛГИ МОЖНО НЕ ВОЗВРАЩАТЬ? АРИСТОКРАТИЯ XVIII ВЕКА ВКЛАДЫВАЛА ОГРОМНЫЕ ДЕНЬГИ В СТРОИТЕЛЬСТВО И СОДЕРЖАНИЕ ЗДАНИЙ, В ПОДДЕРЖАНИЕ СТАТУСА, А ИНОГДА ПРОСТО НУЖДАЛАСЬ В СРЕДСТВАХ ДЛЯ ЕЖЕДНЕВНЫХ БЫТОВЫХ ТРАТ.

«Роскошь и непомерное мотовство», — так описывает жизнь аристократии XVIII века помещик и мемуарист Андрей Болотов. В то время значительная часть российских дворян тратила больше, чем получала и стремительно обростала долгами. Позволяла ли себе подобные траты аристократия прошлых веков? Есть подобные примеры среди очень богатых представителей знати, таких, как князь Василий Голицын, фаворит царевны Софьи. Однако в

эксперт:
Елена
КОРЧМИНА

кандидат исторических наук,
старший научный сотрудник центра источниковедения школы исторических наук НИУ ВШЭ

большинстве своем до XVIII века дворяне жили по средствам. Почему именно в это время расходы представителей аристократии массово возросли? Во-первых, в 1754 году открылся первый банк, который давал дворянам кредиты под небольшой процент. Во-вторых, в 1768 году появились бумажные деньги — ассигнации — и в стране увеличилась денежная масса. Чем больше средств, тем больше товаров появляется на рынке. Растет количество товаров, растут и траты на них.

ХРОНИКА

Становление кредитных учреждений в России в XVIII веке

1729 год

Анна Ивановна учредила ссудную казну при Монетной конторе ввиду «совершенного отсутствия кредитных учреждений и огромного лихоимства ростовщиков». Желая выдавать деньги под залог серебра под 8 % в год, ростовщики же требовали до 20 % годовых. Но Монетная контора не могла принимать вклады, ее ресурсы составляли деньги, выданные из казны, поэтому кредитные операции были незначительными.

1733 год

Монетной конторе разрешили осуществлять банковские операции с движимым и недвижимым имуществом, однако это не решило проблем развития кредита.

1754 год

23 июня императрица Елизавета Петровна издала указ «Об учреждении Государственного Заемного банка и о наказании ростовщиков». Открылись «Дворянский заемный банк» для дворянства в Москве и Санкт-Петербурге» и «Купеческий заемный банк» для управления при Санкт-Петербургском порте



Воронцова дача — усадьба графа Михаила Воронцова под Санкт-Петербургом. Строительство завершилось в 1757 году, а уже в 1766-м граф выставил загородный дом на продажу.

ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА



Михаил Воронцов
Участник переворота 1741 года, в ходе которого на престол взошла Елизавета, дочь Петра I. С этого момента началось возвышение рода Воронцовых. В 1742 году женился на двоюродной сестре императрицы. В 1744-м возведен в графское достоинство и назначен вице-канцлером. С 1756 года — канцлер Российской империи.

Многие траты, которые совершали дворяне, они считали обычными и неизбежными. Например, строительство и содержание усадеб было обременительным. Но это была статусная вещь, а потому необходимая. «Я сверх силы моей, не столько для собственной амбиции, как для будущей памяти, начал строение каменного двора», — так докладывал граф Михаил Воронцов императрице в 1751 году о строительстве загородной усадьбы.

Проект был заказан итальянским архитектором и включал дом с бельведером, «людские флигеля», корпуса конюшен и кухни, регулярный парк с оранжереями и тремя прудами, а также архитектурный каприз — грот. Строительство резиденций разорило Воронцова — да настолько, что в конце жизни он вынужден был их распродавать. 2 мая 1766 года в «Санкт-Петербургских ведомостях» появилось объявление о продаже Воронцовой дачи: «По Петергофской дороге на 18 версте продается двойная дача его сиятельства канцлера графа

М. И. Воронцова с лесом и санными покосами. Дом каменный о трех этажах, покрыт железом, с домовыми уборами; разные дворовые каменные и деревянные службы, притом грот, террасы, оранжереи, решетки и столбы каменные, до 300 сажень длины прудов, три сада, два партера. Также шесть семей карельских крестьян, в которых мужского пола 16, женского 18 душ».

Его племянник граф Александр Романович Воронцов, который тоже в свое время занимал пост канцлера Российской империи, за 1776 год, еще до своего назначения, потратил около 20 000 рублей. При этом жалованье чиновников, занимавших самые высокие должности в государстве, составляло около 3 000 рублей в год.

РАСХОДЫ ГРАФА
Александра Романовича Воронцова
1776 год, 20 000 рублей

	%
Брату за границу	44,5
Домашние расходы	24,9
Долги	11,4
Одежда	4,5
Книги, искусство	3,6
Дом	3,5
Слуги	2,7
Мелкие расходы	2,4
Разное	0,9
Заем	0,5
Подарки	0,5
Конюшня	0,4
Табак	0,2

коммерции и купечества. Капитал «Дворянского банка» составлял 750 000 рублей, его операции сводились к выдаче дворянам ссуд в размере от 500 до 10 000 рублей под 6 % годовых. В залог принимались золото, серебро и земля с прикрепленными к ней крестьянами. Этот порядок выдачи ссуд просуществовал до отмены крепостного права.

1797 год

Павел I создал Учетные конторы при «Дворянском банке» и учредил «Вспомогательный банк» для дворянства. С этого момента император стал кредитором и казначеем всего российского дворянства. Особенностью «Вспомогательного банка» было то, что в отличие от прочих кредитных учреждений средства для формирования его капи-

тала собирались только в случае необходимости, в зависимости от количества запрошенных ссуд. По указу Павла ссуды должны были использовать «в первую очередь для погашения долгов дворян-землевладельцев частным лицам и государственным кредитным учреждениям».

1817 год

Учетные конторы завершили свои операции. Над «Дворянским банком» часто нависала угроза банкротства, возврат средств затягивался на годы. К моменту ликвидации Учетных контор просроченная задолженность составила 1 186 256 рублей.

На что тратился обычный дворянин XVIII века, если не вкладывал деньги в строительство?

Традиционно считается, что дворяне тратились на предметы роскоши, но в действительности единой точки зрения нет. Значительная часть средств ушла на обучение и путешествия за границей членов семьи — почти 9 000 рублей или три годовых жалованья. Это можно расценивать как роскошь. Около 1 000 рублей (что соответствует 750 000 современных рублей) Воронцов потратил на предметы гардероба, это 1/3 жалованья. Домашние траты как правило были самой большой статьёй расходов. Сюда входили продукты питания, покупка мебели, различной домашней утвари, ремонт дома, починка и содержание экипажей и затраты на переезды.

Переезды были особенностью и неотъемлемой частью жизни русских дворян. Например, обычная ростовская помещица Леонтьева проживала в своем поместье под Ростовом только осенью. В летние месяцы она посещала другие свои имения, за которыми требовался присмотр. Зимой и весной, как и многие дворяне, Леонтьева проводила в Москве в съемном доме, на который тоже уходили средства. В журналах того времени даже публиковали статьи с полезными советами, как перевозить вещи из имения в столицу и обратно, чтобы не испортить их по дороге и избежать лишних трат.

Регулярные бытовые расходы знати были велики, в то время как жалованье выплачивали три раза в год, а деньги из деревни приходили дважды в год. Поэтому дворяне постоянно находились в процессе займа и возврата средств.

Институт кредитования в XVIII веке делился на частный и государственный. Частный кредит существовал на протяжении всего века. В качестве кредиторов могли выступать сами дворяне, а также россий-

ские и иностранные купцы, у которых появлялись свободные средства. У частного кредитора в среднем процент равнялся 10, хотя были проценты выше и ниже. Кредит выдавали под залог имения, движимого имущества и даже без залога. Как правило кредиторы оформляли расписки, но даже это не гарантировало, что долг будет выплачен.

Кредиты не принято было возвращать. Даже госбанку

Вот, например, печальная история одного частного заемщика. Английский купец Ричард Сутерланд в 1779 году стал придворным банкиром Екатерины II. Помимо банковских операций он занимался экспортной торговлей, вывозил и продавал масло, сало, парусину, пеньку, лен, железо, древесину. Он владел фирмой «Сутерланд и Ко», и его доходы позволяли давать деньги в долг под процент. Сутерланд долгое время выступал в качестве кредитора высшей аристократии России и даже императорского двора.

Одним из его должников был князь Григорий Александрович Потёмкин, фаворит императрицы. Князь задолжал Ричарду Сутерланду 762 785 рублей. Григорий Потёмкин умер в 1791 году, общая сумма его посмертного долга составляла 2 миллиона рублей. Деньги, которые он задолжал английскому купцу, Потёмкин так и не выплатил.

Екатерина взяла на себя обязательства князя и погасила долг перед своим придворным банкиром. Однако к этому времени большая масса должников Сутерланда отказалась от своих долговых обязательств, и в том же году он покончил жизнь самоубийством.

Если частные кредиторы брали в среднем 10 % годовых, то государственный банк кредитовал всего под 6 % в год, поэтому получать кредиты в банке было выгод-

ДОХОДЫ

Сколько дворянин зарабатывал в год в пересчете на современные деньги?

Средний годовой доход дворянина XVIII века — 25 000-37 000 рублей. Если пересчитать по курсу серебра, то это 18,75-27,75 миллионов современных рублей. 1 рубль второй половины XVIII века соответствовал примерно 25 граммам серебра. По сегодняшнему курсу (данные Центробанка РФ) 25 граммов серебра стоят 750 рублей. Соответственно, 1 рубль XVIII века ≈ 750 современным рублям. Что значили в то время эти деньги не для дворян, а для крестьян? Например, подушная подать в то время была 70 копеек. Средняя величина оброка — три-четыре рубля.



Гардероб как статья расходов. Ростовская помещица Леонтьева часто перешивала одежду, отдавала в покраску и ремонт. «За переделку шляпы из чепчика» было заплачено 35 рублей, за «чистку шали» — 50 рублей. При этом на 50 рублей можно было купить новую шляпку или три пары башмаков. Прежде чем шить новое платье, Леонтьева обращалась к услугам модельеров. «За рисование градезнаполевого платья — 65 руб.», «за фасон платья модельеру — 25 руб.», «за фасон чепчика — 10 руб.». Пошив самой одежды оплачивался дешевле, шить платье стоило около 14 рублей.

ХИТРОСТИ

Кредиты под «мертвые души»

С первых дней деятельности «Дворянского банка» появились авантюристы, которые пытались получить ссуды под «мертвые» или несуществующие души. Смоленский помещик Путья в 1754 году запросил ссуду в 300 рублей под имение, за которым якобы числилось 38 душ. При проверке выяснили, что у помещика нет ни имения, ни крестьян. В 1757 году такой же способ использовал прапорщик Бочаров. Он заложил имение и 28 душ, хотя в действительности крестьян было четверо.

но. Банк был новым финансовым институтом, еще не полностью понятным для дворян. Первоначально аристократия не была настроена возвращать займы, полагая, что таким образом государство оказывает им финансовую помощь. В итоге они разорили банки. В основном императрицы вставали на сторону дворян, выкупая их долги. Государство всеми способами защищало дворян от разорения, чтобы предотвратить закладывание земель. На основании неумеренных трат имение дворянина могли передать в опекуновское управление. То есть владельца отстраняли от дел имения, оставляя ему минимальный доход, управление передавали назначенным из местных выборных дворян, а доходы шли в банк.

Если же помещик не выплачивал долг частному лицу, кредитор мог обратиться в суд. В этом случае принималось решение о продаже дворянских владений для погашения долга. Государство усматривало в этом угрозу феодальному землевладению, поэтому долгое время лояльно относилось к неплательщикам.

Доступ к кредиту зависел от статуса, чина и должности дворянина

Долги аристократии были разными. Например, знатная дворянская семья на протяжении года покупала продукты в лавке, а расплачивалась только несколько раз в год — это тоже расценивалось как долг. При этом менее известный и не столь богатый дворянин не имел таких привилегий и должен был сразу рассчитываться наличными.

Дипломат Яков Иванович Булгаков служил при Екатерине II. Он вел учет своих долгов частным лицам и отмечал, какие долги и почему платить не следует. Например, долг в 500 рублей он не собирался выплачивать, поскольку его кредитор сам задолжал сыну Булгакова. Также он «уповал, что невестка Анна Антоновна своих денег не возьмет. И детям Патрикеевой он помог в решении вопросов в вотчинной конторе, поэтому надеялся, что с него не потребуют долг». Таким образом, около трети суммы Яков Иванович не собирался возвращать, полагая, что ему простят эти долги. Другие займы он планировал погасить, если сможет продать двор и деревню.

Генерал-прокурор Сената князь Вяземский писал по этому поводу, что в 1750 году общий долг российского дворянства не превышал 1 500 000 рублей, но с ростом банковского кредитования и с увеличившейся доступностью ссуд большого размера к 1775 году сумма дворянских долгов достигла 8 400 000 рублей. Это более шести миллиардов рублей в пересчете на современные деньги.

Деньги в рост. Кем был частный кредитор?

Статский советник Александр Иванович Полянский был из семьи дьяка, небогатой и неродовитой. В 1765 году Екатерина II устроила брак Полянского и графини Елизаветы Воронцовой, фаворитки императора Петра III. В качестве приданого Полянский получил обширные землевладения. Он оставил службу и занялся хозяйством, к 1793 году его финансовое положение значительно улучшилось. Свободные денежные средства Полянский не стал вкладывать в хозяйство, а отдал в рост. В начале года он отдавал под проценты 2 000 рублей, в конце — уже более 11 000. Через два года в обороте у Полянского находилось около 25 000 рублей — это годовой доход дворянина. Его должниками стали многие известные люди его губернии, в том числе сам губернатор. Полянский давал займы из расчета 10 % годовых, хотя закон устанавливал верхний предел в 6 %.

6 900 000

рублей — на столько выросла общая сумма дворянских долгов с 1750 по 1775 год в связи с доступностью ссуд



Три мужских типажа из романа о женщине

РОМАН ЛЬВА ТОЛСТОГО «АННА КАРЕНИНА» СОВСЕМ НЕ О ДЕНЬГАХ И НАПРЯМУЮ ДЕНЕЖНЫЕ ВОПРОСЫ НЕ ЗАТРАГИВАЕТ. НО В СВОЕ МНОГОПЛАНОВОЕ ПОВЕСТВОВАНИЕ АВТОР ВПЛЕТАЕТ И ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ЖИЗНИ ГЕРОЕВ, НА ПРИМЕРЕ КОТОРЫХ МОЖНО УВИДЕТЬ **разные модели отношения к деньгам** И СПОСОБЫ ВЕДЕНИЯ ЛИЧНОГО БЮДЖЕТА.

Лев Толстой, конечно, не стремился подробно разбирать финансовое поведение героев романа. Возможно, именно поэтому его описание получилось непредвзятым и многосторонним. Читая роман, мы видим, как разница в характерах героев проявляется в их отношении к деньгам. Так, спонтанный и обаятельный Стива тратит деньги, не задумываясь, Вронский ведет учет финансов и планирует бюджет, а Левин экспериментирует и учится на своих ошибках. Можно на эти финансовые модели смотреть отстраненно —

как на человеческие особенности персонажей, их дополнительные характеристики. Но давайте попробуем увидеть в романе не только галерею мужских типажей дворянского общества XIX века, а еще и глав семейств, от финансовой аккуратности которых зависит будущее всей фамилии. И тогда, возможно, Левин уже не покажется занудным и меркантильным деревенским помещиком. А непосредственность Облонского покажется не такой уж обаятельной, учитывая, что семейство сидит в деревне без молока и масла, без кур и яиц.

*По материалам,
представлен-
ным компанией
ПАКК*

Стива Облонский Спонтанные траты. Будущее семьи под вопросом



Степан Облонский, Стива, управляет с личным бюджетом хуже всех. «У детей Рябинына будут средства к жизни и образованию, а у твоих, пожалуй, не будет!» — говорит ему Левин, персонаж, часто выражающий мысли самого Льва Толстого. Поводом к этой резкой фразе послужила известная сцена продажи леса. Стива продал очень дорогое имущество, не вникнув толком в суть дела, не оценив запаса древесины в своем лесу. «Есть что-то мизерное в этом считанье», — такими словами он оправдывает свой образ действий. Нерасчетливость, нежелание задуматься — вот чем всегда определяются его отношения с деньгами.

Стива отлично разбирается в дорогих ресторанах и увеселениях, а его жена и дети в деревне сидят под протекающей крышей, без молока и масла, без кур и яиц. У них нет ни шкафов для одежды, ни гладильной доски. Некому убирать в доме, негде мыться, не на чем добраться, и даже для прогулок нет места, «потому что скотина входила в сад через сломанный забор». И не то чтобы Степан Аркадьевич не позаботился о своей семье — нет, он распорядился «обо

всем, по его понятию, нужно»: повесить гардины, на мебели заменить обивку, сад расчистить, у пруда сделать мостик и посадить цветы. Просто он готов делать и обдумывать лишь то, что приятно в данный момент, а от остального прячется.

Облонский любит давать обеды. Случайно встретив в Москве Каренина, он внезапно решает устроить для него прием с десятком гостей. Конечно, такая спонтанность по-своему хороша и обаятельна. И Стива, который в придачу ко всему этому добродушен и неглуп, неслучайно становится всеобщим любимцем, ему все прощается. Но если, например, у Алексея Каренина этой спонтанности слишком мало, то у Стивы — слишком много. И кошелек тут служит отличным индикатором: если он часто пустует, значит, надо включать холодный рассудок. А у Степана Аркадьевича денег нет никогда.

Терпения при этом у него совсем мало. Пережив минимальное напряжение, Стива сразу ищет, как расслабиться, успокоиться. И ради этого цепляется за что угодно, даже за иллюзии. Отличным утешением послужила для него беседа с петербургским чиновником Бартнянским, который погряз в долгах, как и большинство его знакомых. Долги Степана Аркадьевича — двадцать тысяч, а у Бартнянского — «полтора миллиона и ничего нет». Бартнянский смеется над долгом Стивы и называет его счастливым человеком. И тот действительно рад. Ему не приходится в голову спросить: а на что же вы рассчитываете?

Будущее дома Облонских мрачно. Долли, размышляя о предстоящей судьбе своей семьи, приходит к выводу, что их со Стивой дети вырастут несчастными, дурно воспитанными и нищими.

Стива отлично разбирается в дорогих ресторанах и увеселениях, а его жена и дети в деревне сидят под протекающей крышей.



Константин Левин

Всё в семью. Если ошибся, то сделал выводы

Левин — во многом второе «я» автора, и его отношение к деньгам, вероятно, такое же, как у самого Толстого. Как и Вронский, он следует в жизни определенной системе ценностей, и его личный бюджет намеренно превращен в инструмент, который служит этим ценностям. В романе даже прямыми словами сказано, какая из этих ценностей для Левина самая важная: «Жить семье так, как привыкли жить отцы и деды, то есть в тех же условиях образования и в тех же воспитывать детей». А для этого нужно «вести хозяйственную машину в Покровском так, чтобы были доходы» и «держат родовую землю в таком положении, чтобы сын, получив ее в наследство, сказал так же спасибо отцу, как Левин говорил спасибо деду за все то, что он настроил и насадил».

Если Вронский подражает образцам, принятым в свете и в гвардии, то Левин — своим отцу и деду. Левин считает, что должен иметь хорошую репутацию в глазах местных крестьян и не позволять, чтобы они опускались и разорялись. Поэтому он не загоняет крестьян в кабалу кредитованием под высокий процент и принуждением их впоследствии к отработке долга. Кроме того, Левин считает правильным уничтожить «постоялый двор и питейный», хотя они приносят доход. Мужу Петру он дает льготный заем, чтобы тот избавился от необходимости платить ростовщику десять процентов в месяц, а «старым, ни на что не нужным дворовым» платит пособие.

В Москве Левин стал не только небрежен в расходах, но и стал упускать доходы. Раньше он говорил, что хлеб нельзя продавать ниже известной цены, а теперь отдал рожь «на четверть дешевле, чем за нее давали месяц тому назад». Затем он отказался от правила не влезать в долги и заболел лишь о том, чтобы иметь деньги на текущие расходы. Но и на этом уровне долго удержаться не удалось: деньги в банке кончились, «и он не знал хорошенько, откуда взять их». Когда уже даже Кити начинает из-за этого переживать, Левин отмахивается и едет гулять: сначала к другу-профессору, потом в ученое общество, к свояченице, на концерт, в клуб и в завершение к Анне Карениной.

Однако Левин помнит, что в Москве они лишь до рождения ребенка. При первой возможности они возвращаются в деревню и там снова становятся на более твердую почву. Левин, при всей своей склонности действовать бессистемно и на ощупь, при его странной вере в бесполезность меди-

Живя в деревне, он не выдает желаемое за действительное. Он знает рентабельность своего хозяйства — «процентов пять».

цины, школ и железных дорог, все же не лишен здравомыслия. Живя в деревне, он не выдает желаемое за действительное и не пытается спрятаться от неприятных фактов. Он знает рентабельность своего хозяйства — «процентов пять». Он постоянно экспериментирует, пробуя новые приемы хозяйства. В Покровском испытываются и машины, и плуги, и иностранные породы скота, и разные формы партнерства между землевладельцем и работниками. Если какая-то мера приносит неудачу, Левин признает это и пробует что-то другое. В отличие от Вронского Левин верит в практический смысл своих поисков, проб и ошибок, а не просто надеется покупкой самого дорогого, передового заграничного оборудования разом решить все проблемы.

Алексей Вронский

Деньгам нужен порядок и счет



Вронский — неоднозначный персонаж, он терпит несколько жестоких неудач в человеческом плане. Но в отношении ведения финансовых дел у него можно кое-чему научиться.

Алексей и его старший брат Александр унаследовали от отца огромные поместья, приносящие двести тысяч рублей в год. Толстой сообщает, что «в то время как старший брат женился, имея кучу долгов, на княжне Варе Чирковой, дочери декабриста, безо всякого состояния, Алексей уступил старшему брату весь доход с имений отца, выговорив себе только двадцать пять тысяч в год». Это был очень щедрый подарок. Мать Вронских, видимо чтобы частично возместить младшему сыну его жертву, стала ежегодно давать ему еще двадцать тысяч из своих доходов. Таким образом, всего он получал в год сорок пять тысяч и выработал привычку тратить ровно эту сумму.

«Вронский, несмотря на свою легкомысленную с виду светскую жизнь, был человек, ненавидевший беспорядок, — пишет Толстой. — Еще смолоду, бывши в корпусе, он испытал унижение отказа, когда он, запутавшись, попросил займы денег, и с тех пор он ни разу не ставил себя в такое положение». Чтобы впредь никакой путаницы не возникло, примерно пять раз в год он «уединялся и приводил в ясность все свои дела». В романе подробно описан один такой случай. Вронскому

нужно заплатить по счетам и он составляет приоритеты: первый разряд — те, что нужно заплатить немедленно; второй — менее важные долги, по которым срочно требуется внести лишь часть суммы; третий — долги, «о которых нечего думать».

Всего Вронскому нужно заплатить 17 тысяч, а доступных средств у него только 1 800 рублей. Осознав положение, Вронский «без минуты колебания» решает занять десять тысяч у ростовщика, урезать расходы и продать скаковых лошадей. Конечно, заем у ростовщика означает, что в будущем предстоит еще платить проценты, но за счет урезания расходов и продажи лошадей это можно поправить.

Интересно задуматься, как жил бы Вронский, если бы его характер формировался не в великосветско-гвардейской среде, где демонстративная расточительность была нормой, а, например, в кругу деловых людей. Возможно, там он не просто избегал бы долгов, а проявил бы настоящую бережливость и избирательность в поиске доходов, заработав в итоге крупное состояние. Действительно, отделившись от света и став помещиком, Вронский прекрасно управлял имением и «не расстроил, а увеличил свое состояние», несмотря на огромные деньги, затраченные на машины, больницу и швейцарских коров.

Толстой не скупится на комплименты: на деловых переговорах «Вронский был крепок, как кремль, и умел выдерживать цену». Он «держался самых простых, нерискованных приемов и был в высшей степени бережлив и расчетлив на хозяйственные мелочи». Он «доходил до всех подробностей» и «решался на большой расход только тогда, когда были лишние деньги».

Всего он получал в год сорок пять тысяч и выработал привычку тратить ровно эту сумму.



Региональный центр
финансовой грамотности
Томской области

Бесплатные юридические консультации по финансовым вопросам

(3822) **716 787**
сайт: VLFin.ru



Департамент
Финансов
Томской области



ваши личные
финансы